❶主力商品・サービスの決定

目的：自分がやりたいことと求められていることを整理することで、主力となる商品・サービスを決明確化する。

・できること（自分ベース/現在時制）
・税務業務（税理士としての資格から法人向け、個人向け）
・税務相談、税務調査立会
・会計業務（記帳代行など）
・給与計算業務
・経営コンサルティング（創業支援など）
・執筆業務（書籍出版など）
・資金調達、融資支援
・

・求められていること（相手ベース/現在時制）
・税務業務（法人向け、個人向け）
・税務相談、税務調査立会
・会計業務（記帳代行など）
・

・やりたいこと（自分ベース/未来時制）
・経営コンサルティング（創業支援）
・税務業務（法人向け）
・執筆業務（書籍出版など）
・

		やりたいこと(Wants)	
		低	高
求められていること(Needs)	高	【徐々にやめる】	【主力商品・サービス】
		・給与計算業務、社会保険業務	・法人向けの税務業務(創業支援)
		・	
	低	【やらない】	【徐々に主力へ】
		・税務業務(相続関係の個人向け業務)	・執筆業務(書籍出版など)
		・	・

私が行う主力商品・サービスは、・法人向けの税務業務（創業支援）の事業です。

❷想定する顧客の決定

目的：市場を細分化してターゲットとポジショニングを整理することで、顧客にどのような価値を届けるかを明確化する。

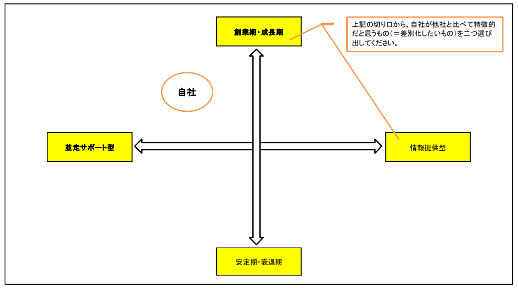
STP分析

切り口の分類は、これが必須というわけではなく、自由に作ってOKです。

該当するものを違う色で塗りつぶしてください。

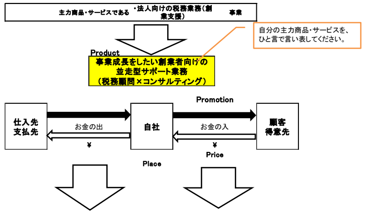
切り口		候補①	候補②	候補③	候補④
①地理	地域（大）	都内	地方	全国	海外
	地域（中）	東京都	神奈川県	埼玉県	栃木県
	地域（小）	渋谷区	目黒区	世田谷区	新宿区
②統計	年齢	２０～３０代	３０～４０代	５０～６０代	６０代以上
	性別	男	女		
	家族構成	共働き世帯	専業主婦（夫）	独身	
③心理	好み	並走サポート	情報提供		
	性格	積極的	消極的		
	価値観	成長意欲	現状維持		
④その他	購買頻度	継続	単発		
	価格帯	高価格	中価格	低価格	
	事業ステージ	創業期	成長期	安定期	衰退期

ポジショニングマップ



❸ビジネスモデル

目的：見込まれるお金の出とお金の入を書き出していくことで、このビジネスモデルが経常的に続きそうか検討する。



【創業当初】

	項目	金額/月	単位
❶生活費	食費、日用品	200,000	円
	住居費	150,000	円
	水道光熱費	10,000	円
	通信費	5,000	円
	趣味、レジャー費	30,000	円
	保険料、医療費	35,000	円
	貯蓄、学費	50,000	円
	① 小計	480,000	
❷変動費	仕入、外注費		%
	② 小計	0	
❸固定費	借入返済	20,000	円
	家賃	110,000	円
	水道光熱費	5,000	円
	通信費	20,000	円
	給与手当、賞与手当	0	
	接待交際費、会議費	10,000	
	旅費交通費、車両費	18,000	
	消耗品費、備品代	10,000	円
	諸会費、支払手数料	16,000	円
	支払利息	2,400	円
	その他経費	100,000	円
	③ 小計	311,400	
	❶+❷+❸ 支出総計	791,400	

【創業当初】

	項目	客数/月	客単価/月	リピート回数/月	金額/月
①売上	想定顧客A	5	11,000	1	55,000
	想定顧客B	3	16,500	1	49,500
	想定顧客C	3	22,000	1	66,000
	想定顧客D	3	27,500	1	82,500
	想定顧客E	5	33,000	1	165,000
	想定顧客F	6	38,500	1	231,000
	想定顧客G	4	44,000	1	176,000
					0
					0
					0
					0
	① 小計	825,000			
②福収入	自分の副業収入				0
	配偶者の収入				0
					0
					0
	② 小計	0			
	①+② 収入総計	825,000			

計画にある本業に専念する場合には、こちらの②副収入は空欄でOKです。ご自身の副業収入や配偶者収入で生活費などを補完する場合だけご記入ください。

創業当初は、ここが一時的にマイナスでも構いません。ただし、軌道に乗るまでの期間は自己資金や借入が必要になります。

収支差額 33,600

【軌道に乗った後】

	項目	金額/月	単位
❶生活費	食費、日用品	220,000	円
	住居費	150,000	円
	水道光熱費	10,000	円
	通信費	5,000	円
	趣味、レジャー費	35,000	円
	保険料、医療費	35,000	円
	貯蓄、学費	40,000	円
	① 小計	495,000	
❷変動費	仕入、外注費	0	%
	② 小計	0	
❸固定費	借入返済	20,000	円
	家賃	110,000	円
	水道光熱費	5,000	円
	通信費	20,000	円
	給与手当、賞与手当	220,000	
	接待交際費、会議費	15,000	
	旅費交通費、車両費	20,000	
	消耗品費、備品代	12,000	円
	諸会費、支払手数料	17,000	円
	支払利息	2,400	円
	その他経費	120,000	円
	③ 小計	561,400	
	❶+❷+❸ 支出総計	1,056,400	

【軌道に乗った後】

	項目	客数/月	客単価/月	リピート回数/月	金額/月
①売上	想定顧客A	7	11,000	1	77,000
	想定顧客B	5	16,500	1	82,500
	想定顧客C	4	22,000	1	88,000
	想定顧客D	7	27,500	1	192,500
	想定顧客E	6	33,000	1	198,000
	想定顧客F	7	38,500	1	269,500
	想定顧客G	5	44,000	1	220,000
		0	0	0	0
		0	0	0	0
		0	0	0	0
		0	0	0	0
	① 小計	1,127,500			
②福収入	自分の副業収入	0	0	0	0
	配偶者の収入	0	0	0	0
		0	0	0	
		0	0	0	
		0	0	0	
		0	0	0	0
		0	0	0	
		0	0	0	
		0	0	0	0
	② 小計	0			
	①+② 収入総計	1,127,500			

軌道に乗った後、変わる部分についてだけ、手入力で上書きして下さい。

軌道に乗った後は、ここがプラスにならなければなりません。

収支差額 71,100

❹資金計画

目的：見込まれるお金の出とお金の入を書き出していくことで、このビジネスモデルが実際に1年間進めそうかを検討する。

開業時の自己資金	300,000	円
開業時の借入金	720,000	円

【創業当初】

①開業時点の事業に投入できる自己資金を記入してください。

③必要に応じて手入力で修正してください。（例）8月や年末は休みがあって少し売上が下がりそうだから10%減らす。

			１月	２月	３月	４月	５月	６月	７月	８月	９月	１０月	１１月	１２月	計
事業	お金の入	売上	825,000	825,000	825,000	825,000	825,000	825,000	825,000	742,500	825,000	825,000	825,000	825,000	9,817,500
	お金の出	変動費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		固定費	311,400	311,400	311,400	311,400	311,400	311,400	311,400	311,400	311,400	311,400	311,400	311,400	3,736,800
		その他	700,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	1,030,000
	事業による収支		−186,400	483,600	513,600	513,600	513,600	513,600	513,600	431,100	513,600	513,600	513,600	513,600	5,350,700
プライベート	お金の入	副収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	お金の出	生活費	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	5,760,000
		その他				220,000									220,000
	プライベートの収支		−480,000	−480,000	−480,000	−700,000	−480,000	−480,000	−480,000	−480,000	−480,000	−480,000	−480,000	−480,000	−5,980,000
収支（合計）			−666,400	3,600	33,600	−186,400	33,600	33,600	33,600	−48,900	33,600	33,600	33,600	33,600	−629,300
残高	月末資金残高		353,600	357,200	390,800	204,400	238,000	271,600	305,200	256,300	289,900	323,500	357,100	390,700	

②事業における臨時的な支出があれば、この「その他」の欄に手入力してください。(例)開業費

②プライベートにおける臨時的な支出があれば、この「その他」の欄に手入力してください。(例)子供の入学費用

この各月の月末資金残高がマイナスになる＝資金ショートするということになります。各月で問題ないかチェックできます。

開始時点の自己資金	500,000	円

【軌道に乗った後】

			１月	２月	３月	４月	５月	６月	７月	８月	９月	１０月	１１月	１２月	計
事業	お金の入	売上	1,127,500	1,127,500	1,127,500	1,127,500	1,127,500	1,127,500	1,127,500	1,127,500	1,127,500	1,127,500	1,127,500	1,127,500	13,530,000
	お金の出	変動費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		固定費	561,400	561,400	561,400	561,400	561,400	561,400	561,400	561,400	561,400	561,400	561,400	561,400	6,736,800
		その他													0
	事業による収支		566,100	566,100	566,100	566,100	566,100	566,100	566,100	566,100	566,100	566,100	566,100	566,100	6,793,200
プライベート	お金の入	副収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	お金の出	生活費	495,000	495,000	495,000	495,000	495,000	495,000	495,000	495,000	495,000	495,000	495,000	495,000	5,940,000
		その他													0
	プライベートの収支		−495,000	−495,000	−495,000	−495,000	−495,000	−495,000	−495,000	−495,000	−495,000	−495,000	−495,000	−495,000	−5,940,000
収支（合計）			71,100	71,100	71,100	71,100	71,100	71,100	71,100	71,100	71,100	71,100	71,100	71,100	853,200
残高	月末資金残高		571,100	642,200	713,300	784,400	855,500	926,600	997,700	1,068,800	1,139,900	1,211,000	1,282,100	1,353,200	

【参考】

❺事業計画

【創業当初】 ＊年間ベース

売上高	9,817,500	円
売上原価	0	円
粗利益	9,817,500	円
販管費	4,526,800	円
税引前利益	5,290,700	円

ここから事業の借入返済や、生活費をまかなう

借入返済	240,000	円
プライベート収支	−5,980,000	円
差引後利益	−929,300	円

【軌道に乗った後】 ＊年間ベース

売上高	13,530,000	円
売上原価	0	円
粗利益	13,530,000	円
販管費	6,496,800	円
税引前利益	7,033,200	円

ここから事業の借入返済や、生活費をまかなう

借入返済	240,000	円
プライベート収支	−5,940,000	円
差引後利益	853,200	円