

現在の事業概要はどのような内容ですか?

現在の事業を取り巻く環境は怎么样了なっていますか? 今後どうなりますか?

新しい事業をするのは、なぜですか?

新しい事業や進出する領域は、どのような内容ですか?

自社の強み(選ばれる理由)は?

自社の弱み(できない理由)は?

市場の機会・チャンスは?

強み×機会て今後何をします?

弱み×機会て今後何をします?

市場の脅威・向かい風は?

強み×脅威て今後何をします?

弱み×脅威て今後何をします?

新しい事業は、競争相手などと比べて、どのような点で違う内容ですか?

競争相手と違う内容は、どのようにして生み出すことができるのですか?

事業に投入するものは、どんなものですか?			
現在の事業では?	新しい事業では?	必要な設備等は?	
材料			
製造方法			
設備			
人材			

どんなものを、誰に、どのように支払ってもらいますか?			
現在の事業では?	新しい事業では?	必要な設備等は?	
主要製品			
顧客			
収益モデル			

お客さまに、どんなメリットを提供することになりますか?			
現在の事業では?	新しい事業では?	必要な設備等は?	
品質面			
コスト面			
納期面			

新事業に必要となる設備等(機械、活動)は、具体的にどんな内容で、どれくらいの費用ですか?

設備活動									
内容									
費用等									

だれが、どんな担当をして推進していきますか?

担当	役職	氏名	実績・資格等

財務計画は?

	2期前	1期前	基準年	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
	年 月 期							
① 売上高								
うち、既存事業								
うち、新事業								
② 営業利益								
うち、既存事業								
うち、新事業								
③ 営業外費用								
④ 人件費								
⑤ 減価償却費								
付加価値額(②+③+⑤)								
伸び率(%)								

どのようなスケジュールですすめていきますか? (仕様、見積、発注、設置・納品、検査、支払、研修、検証、報告等)

設備や活動	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月

新事業を開始した後の顧客や市場規模は?

新事業を始める時期はいつごろ?

新事業が軌道に乗った時の製品等の価格と売上は?

新事業の価格面や性能面で、競争相手との違いはどこに打ち出せるでしょうか?

上記の売上や利益等の根拠は?

新事業が始まった後に、想定される課題やリスクと、解決方法はありますか?

現在の事業概要はどのような内容ですか?

現在の事業を取り巻く環境は怎么样了ですか? 今後どうなりますか?

新しい事業をするのは、なぜですか?

新しい事業や進出する領域は、どのような内容ですか?

自社の強み(選ばれる理由)は?

自社の弱み(できない理由)は?

市場の機会・チャンスは?

強み×機会では今後何をします?

弱み×機会では今後何をします?

市場の脅威・向かい風は?

強み×脅威では今後何をします?

弱み×脅威では今後何をします?

新しい事業は、競争相手などと比べて、どのような点で違う内容ですか?

競争相手と違う内容は、どのようにして生み出すことができるのですか?

事業に投入するものは、どんなものですか?			
現在の事業では?	新しい事業では?	必要な設備等は?	
調達方法			
提供方法			
店舗設備			
人材能力			

どんなものを、誰に、どのように支払ってもらいますか?			
現在の事業では?	新しい事業では?	必要な設備等は?	
主要サービス			
顧客			
収益モデル			

お客さまに、どんなメリットを提供することになりますか?			
現在の事業では?	新しい事業では?	必要な設備等は?	
サービスの品質面			
サービスの費用面			
提供タイミング面			

新事業に必要となる設備等(機械、活動)は、具体的にどんな内容で、どれくらいの費用ですか?				
設備活動				
内容				
費用等				

だれが、どんな担当をして推進していきますか?			
担当	役職	氏名	実績・資格等

財務計画は?	2期前	1期前	基準年	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
	年 月 期							
① 売上高								
うち、既存事業								
うち、新事業								
② 営業利益								
うち、既存事業								
うち、新事業								
③ 営業外費用								
④ 人件費								
⑤ 減価償却費								
付加価値額(②+③+⑤)								
伸び率(%)								

どのようなスケジュールですすめていきますか? (仕様、見積、発注、設置・納品、検査、支払、研修、検証、報告等)											
設備や活動	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月

新事業を開始した後の顧客や市場規模は?

新事業を始める時期はいつごろ?

新事業が軌道に乗った時の製品等の価格と売上は?

新事業の価格面や性能面で、競争相手との違いはどこに打ち出せるでしょうか?

上記の売上や利益等の根拠は?

新事業が始まった後に、想定される課題やリスクと、解決方法はありますか?

現在の事業概要はどのような内容ですか？

現在の事業を取り巻く環境は怎么样了なっていますか？ 今後どうなりますか？

既存事業を、新しく強化する理由は？

新しく強化する内容は、どのような内容ですか？

今後の市場の変化で、チャンスとなるものは？

今後の市場の変化で、向かい風となるものは？

自社の強み(自社や自社製品が選ばれる理由)は？

自社の弱み(何か、できない理由)は？

強み×機会で今後何をします？

弱み×機会で今後何をします？

強み×脅威で今後何をします？

弱み×脅威で今後何をします？

新しく強化する内容は、競争相手と比べて、どのような点が違いますか？

競争相手と違う内容を、自社ができる理由は？

事業に投入するものは、どんなものですか？			
	現在の事業では？	新しく強化する内容は？	必要なものは？
材料			
製造方法			
設備			
人材			

どんなものを、誰に、どのように支払ってもらいますか？			
	現在の事業では？	新しく強化する内容は？	必要なものは？
主要製品			
顧客			
収益モデル			

お客さまに、どんなメリットを提供することになりますか？			
	現在の事業では？	新しく強化する内容は？	必要なものは？
品質面			
コスト面			
納期面			

強化する活動の内容や、必要となる機械・設備は、具体的にどんな内容で、どれくらいの費用ですか？

設備活動									
内容									
費用等									

だれが、どんな担当をして推進していきますか？

担当	役職	氏名	実績・資格等

財務計画は？

	2期前	1期前	基準年	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
	年 月 期							
① 売上高								
うち、既存事業								
うち、強化した効果								
② 営業利益								
うち、既存事業								
うち、強化した効果								
③ 営業外費用								
④ 人件費								
⑤ 減価償却費								
付加価値額(②+③+⑤)								
伸び率(%)								

どのようなスケジュールですすめていきますか？ (仕様、見積、発注、設置・納品、検査、支払、研修、検証、報告等)

設備や活動	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月

既存事業を強化した後の顧客や市場規模は？

軌道に乗った時の製品等の価格や売上は？

強化する活動を始める時期は、いつごろ？

事業を強化することで、競争相手との違いはどこに打ち出せるでしょうか？

上記の売上や利益等の根拠は？

今後、想定される課題やリスクと、解決方法はありますか？

現在の事業概要はどのような内容ですか?

現在の事業を取り巻く環境は怎么样了なっていますか? 今後どうなりますか?

既存事業を、新しく強化する理由は?

新しく強化する内容は、どのような内容ですか?

今後の市場の変化で、チャンスとなるものは?

今後の市場の変化で、向かい風となるものは?

自社の強み(自社や自社製品が選ばれる理由)は?

自社の弱み(何か、できない理由)は?

強み×機会で今後何をします?

弱み×機会で今後何をします?

強み×脅威で今後何をします?

弱み×脅威で今後何をします?

新しく強化する内容は、競争相手と比べて、どのような点が違いますか?

競争相手と違う内容を、自社ができる理由は?

事業に投入するものは、どんなものですか?			
現在の事業では?	新しく強化する内容は?	必要なものは?	
調達方法			
提供方法			
店舗設備			
人材能力			

どんなものを、誰に、どのように支払ってもらいますか?			
現在の事業では?	新しく強化する内容は?	必要なものは?	
調達方法			
提供方法			
店舗設備			

お客さまに、どんなメリットを提供することになりますか?			
現在の事業では?	新しく強化する内容は?	必要なものは?	
サービスの品質面			
サービスの費用面			
提供タイミング面			

強化する活動の内容や、必要となる機械・設備は、具体的にどんな内容で、どれくらいの費用ですか?					
設備活動					
内容					
費用等					

だが、どんな担当をして推進していきますか?			
担当	役職	氏名	実績・資格等

財務計画は?	2期前	1期前	基準年	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
	年 月 期							
① 売上高								
うち、既存事業								
うち、強化した効果								
② 営業利益								
うち、既存事業								
うち、強化した効果								
③ 営業外費用								
④ 人件費								
⑤ 減価償却費								
付加価値額(②+③+⑤)								
伸び率(%)								

どのようなスケジュールですすめていきますか? (仕様、見積、発注、設置・納品、検査、支払、研修、検証、報告等)											
設備や活動	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月

既存事業を強化した後の顧客や市場規模は?

強化する活動を始める時期は、いつごろ?

事業を強化することで、競争相手との違いはどこに打ち出せるでしょうか?

上記の売上や利益等の根拠は?

軌道に乗った時の製品等の価格や売上は?

今後、想定される課題やリスクと、解決方法はありますか?