

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?

市場の機会・チャンスは?

市場の脅威・向かい風は?

自社の強み(選ばれる理由)は?

強み×機会て今後何をします?

強み×脅威て今後何をします?

自社の弱み(できない理由)は?

弱み×機会て今後何をします?

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 |
| | | | |
| | | | |

| 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 | 月 |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |

| 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(%) | | | | | | | | |

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どうなっていますか? 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？

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？

軌道に乗った時の製品等の価格や売上は？

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？