

女性・若者・シニア創業サポート事業

# 夢をかたちに!! 女性のための 創業スタートアップスクール

第12期  
全5回  
無料

リスクをおさえて事業を立ち上げ、継続・成長させるための3つの力

1.商品開発力

2.マーケティング力

3.経営力

を身につけ、事業計画の作成を目指します。

【主催】まちづくり三鷹

【4日目】  
魅せる！事業計画書の作成方法

令和5年7月6日（木）  
一般社団法人ビジネスシード  
浅川 絢子

1

## 事業計画書 なぜ書くの？



思い描いた事業をいかに**実現**していくかを表したもの

- ☑ **事業構想**がまとまる
- ☑ 自分の事業の**実現可能性を検証**できる
- ☑ **協力者・金融機関への説明**資料となる
- ☑ 事業開始後の「**PDCAサイクル**」計画ができる
- ☑ **補助金**がもらえる かも！？

2

三鷹でつかもう！  
飛躍のチャンス！

第20回  
**みたか  
ビジネスプラン  
コンテスト**

最終審査会(ビジネス部門)  
11月20日(月) 13:00～三鷹産業プラザ  
表彰式・交流会  
12月11日(月) 17:30～三鷹産業プラザ

ビジネス部門とみたかアクティブ部門の2つの部門で募集します。業種や事業分野、団体、個人、法人は問いません。ものづくり、ITサービス、コミュニティビジネス、小売販売など幅広い分野を対象とします。

#### ビジネス部門

以下のいずれかに該当する方を対象とし、地域の活力を創出するプランを募集します。  
A これから起業する方  
B 起業後間もない方(概ね5年未満)  
C すでに事業をしており、新たな分野への進出や事業展開を予定している方  
D すでに事業をしており、新たな分野への進出や事業展開をして間もない方(概ね5年未満)

最優秀賞30万円

優秀賞10万円

三鷹発ベンチャー賞10万円

JR中央  
コミュニティデザイン賞10万円

#### みたかアクティブ部門

起業・創業の機運醸成をめざし、三鷹の地域産業の活性化につながるプランを募集します。

みたか地域貢献賞

奨励賞

#### ビジネス部門 応募締切

2023年

8/31(木)

#### みたかアクティブ部門 応募締切

2023年

7/31(月)

第20回 **みたか  
ビジネスプランコンテスト**

#### 応募方法

<https://www.mitaka.ne.jp/bizcon/apply>

応募フォームからご応募ください。募集要項のダウンロードはホームページから。



#### スケジュール 選考方法

応募締切

書類審査結果発表

最終審査会

表彰式・交流会

#### ビジネス部門

2023年  
8/31(木)

→

10/20頃

→

11/20(月)

→

12/11(月)

三鷹産業プラザ

#### みたか アクティブ部門

2023年  
7/31(月)

→

10/20頃

→

11/20(月)

→

12/11(月)

三鷹産業プラザ

#### 審査項目

各部門の審査は以下項目ごとに採点します。

#### ビジネス部門

##### 独自性

商品・サービス・技術が他と比べて独自性・優位性があるか

##### 市場性

市場ニーズがあるか、販売・提供の方法は適切であるか

##### 実現性

事業が実現可能か、実現に向けたプロセスが明確であるか

##### 収益性

原価・価格設定・資金計画が適切であるか

##### 将来性

事業計画が将来まで見通された持続可能なプランであるか

##### 地域貢献性及び社会的意義

事業の実施することにより、地域や社会の課題解決に効果があるか

#### みたかアクティブ部門

##### 三鷹地域への社会的貢献・波及効果

三鷹地域の活性化に効果があるか

##### 独自性

他のプランと比べて独自性・優位性があるか

##### 実現性

実現可能なプランであるか

##### 将来性

将来まで見通されているか、持続可能であるか

#### 審査委員

##### 堤 香苗

株式会社キャリア・ママ 代表取締役

##### 吉田 純夫

株式会社まちづくり三鷹 代表取締役社長

##### 岩崎 守利

三鷹商工会 会長

##### 中山 和義

NPO法人デニスネットワーク 理事長

##### 松島 香織

有限責任経営士人トーマツ 地域未来創造室 マネージャー

##### エグゼクティブアドバイザー

##### 馬場木 賢一

三鷹市副市長・株式会社まちづくり三鷹 代表取締役会長

##### 幸物 正晃

関東経済産業局 地域経済部 産業技術革新課 課長

##### 谷須 伸一郎

株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業本部

##### 渡邊 雄介

東京地区 多摩創業支援センター 所長

##### 島沢 朋孝

多摩市金融 自営創業支援課 課長

##### 須崎 数正

公益財団法人東京都中小企業振興公社 多摩支店長

#### 問合せ・申込み

#### 株式会社まちづくり三鷹 ビジネスプランコンテスト事務局

〒181-8525 東京都三鷹市下連雀3-38-4 三鷹産業プラザ

電話 0422-40-8669 メールアドレス [bizcon@mitaka.ne.jp](mailto:bizcon@mitaka.ne.jp)

<https://www.mitaka.ne.jp/bizcon/>



## 事業計画書作成のポイント

### ☑ 分かりやすく

図等を用いる。専門用語を使いすぎない

### ☑ 具体的に

いつ・どこで・誰が・何をするのかが明示されている

出来る限り数値化する

### ☑ やる気・情熱を込める

### ☑ 想定できることをできるかぎり盛り込む・根拠を示す

### ☑ 収益があがり、事業継続ができることを示す

読むのは **人** である！ 口説くつもりで書く！

# 事業計画書を作る時のコツ！

誰が・何を  
目的として読  
むのか  
考えよう

## ～三鷹でつかもう！飛躍のチャンス！～ 「第20回 みたかビジネスプランコンテスト」募集要項

### 1 趣旨

「みたかビジネスプランコンテスト」は起業を目指す方や新規事業により、さらなる飛躍を目指す方に対し、プラン発表の機会提供と事業の成長を応援する目的で開催しています。今回で第20回を迎える本コンテストでは「ビジネス部門」と「みたかアクティブ部門」の2つの部門で募集します。「ビジネス部門」では、「最優秀賞」、「優秀賞」のほか「三鷹発ベンチャー賞」を設け、三鷹市内での起業・成長の可能性のあるプランに対して三鷹での成長を後押しします。「みたかアクティブ部門」では、起業・創業の機運醸成をめざし、三鷹の地域産業の活性化につながるプランを募集します。

5



Point

審査項目を  
チェック！

### 9 審査項目について

各審査は以下の審査項目ごとに採点します。

#### (1) ビジネス部門

- 独創性 商品・サービス・技術が他と比べて独自性・優位性があるか
- 市場性 市場ニーズがあるか、販売・提供の方法は適切であるか
- 実現性 事業が実現可能か、実現に向けたプロセスが明確であるか
- 収益性 原価・価格設定・資金計画が適切であるか
- 将来性 事業計画が将来まで見通された持続可能なプランであるか
- 地域貢献性及び社会的意義 事業を実施することにより、地域や社会の課題解決に効果があるか

#### (2) みたかアクティブ部門

- 三鷹地域への社会的意義・波及効果 三鷹地域の活性化に効果があるか
- 独創性 他のプランと比べて独自性・優位性があるか
- 実現性 実現可能なプランであるか
- 将来性 将来まで見通されているか、持続可能であるか

6

# ビジネスプラン名

プラン名を見ただけで

何を行う事業なのかが分かるように 記載

マタニティ及びベビーを対象としたアロマサロンの開設  
地元の食材を使用した人気ラーメン店の復活  
米糠を100%使用した米糠酵素風呂サロン  
北海道産原料によるフィトセラピー提案事業  
部屋探しではなく、住まい創りの不動産屋  
即戦力ウェブコンテンツクリエイター育成のための実践的スクール



Point

事業内容を**読んでみたいと思わせるテーマ名**をつけよう  
選出の際には、**名前と共に公表**されます。

7

## 受賞者の皆様

2022年度 ビジネスプラン部門

👑 最優秀賞

アフターコロナ時代の家庭の悩みを  
ワンストップで解決する～まなび  
ナビの「窓口」～

まなびナビ合同会社  
中河西 慎平 さん



### 増え続けている不登校児

文部科学省の調査によると、2020年の不登校児は20万人、2021年は25万人と1年で5万人もの不登校児が増えています。多様化する家庭環境や子どもたちが抱える問題が複雑化していることに加え、コロナによる生活環境の変化は子どもたちの学習環境にも大きく影響しています。さまざまな要因で、「学校の学習環境と合わない」と感じる子どもたちが増えている中で、子ども一人ひとりの学習ニーズに対応したいと考えます。

優秀賞

ヒトとワンコがシェアできる「ペット共生食」で真の家族化を支える事業

株式会社 ワンズデイリー  
森崎 成仁さん



### ペットは「飼う」から「共生する」時代へ

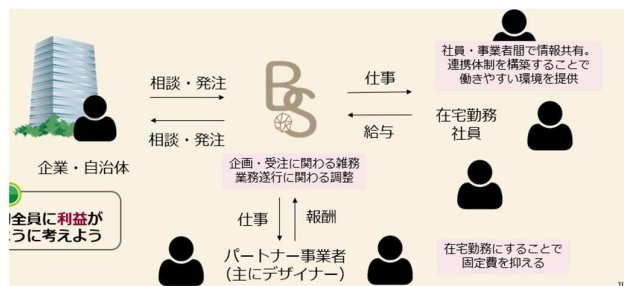
かつてはヒトが犬や猫を「飼う」という意味合いが強かった関係性が、近年変わり始めています。核家族化や、コロナ禍でペットを迎える人が増え、今では多くの人がペットを家族として認識し、家の中で一緒に暮らしています。まさに「ペットの家族化」であり、「ヒト」と「ペット」の関係ではなく、犬も猫も「家族の一員」として共に生きていく大切な存在になっています。しかし、その一方でペットの食や健康を意識している人

8



# ビジネスプラン内容

- (1) 顧客・ターゲット（誰を対象とするか）
- (2) 製品・商品・サービス、内容等について
- (3) 販売方法または顧客の獲得方法



■ ビジネスモデル図

## ■ USP（キャッチフレーズ）

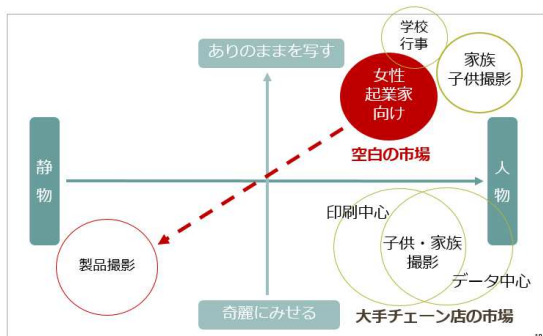
| 商品・サービス名 | 価格 | 対象顧客 | 月販売・実施件数 |
|----------|----|------|----------|
|          |    |      |          |
|          |    |      |          |
|          |    |      |          |
|          |    |      |          |
|          |    |      |          |
|          |    |      |          |
|          |    |      |          |

■ 商品リスト

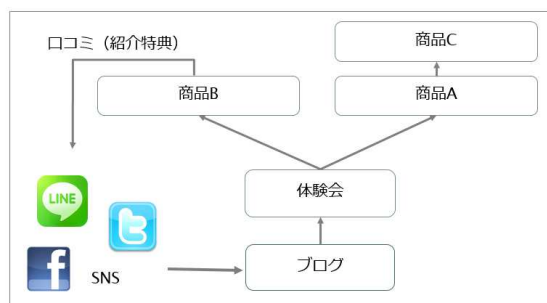


写真や図表、グラフを活用しながら、  
具体的に見やすく記載。専門用語は極力控えて

9



■ ポジショニングマップ



■ 集客導線図



■ 地図

# ビジネス優位性

- (1) 自分の考えているビジネスの強み（競合他社に比べて有利な点）
- (2) 自分のキャリア・特技・強み（自己経験、技能、職歴、人的ネットワーク等）
- (3) その他（分野や範囲、組み合わせなどによる優位な点）

|                   | 競合A | 競合B | 競合C | 自社 | 差別化のポイント 課題 |
|-------------------|-----|-----|-----|----|-------------|
| 商品<br>サービスの<br>特徴 |     |     |     |    |             |
| 価格                |     |     |     |    |             |
| 対象顧客              |     |     |     |    |             |
| 販売戦略<br>販促ツール     |     |     |     |    |             |
| その他               |     |     |     |    |             |

競合調査シート



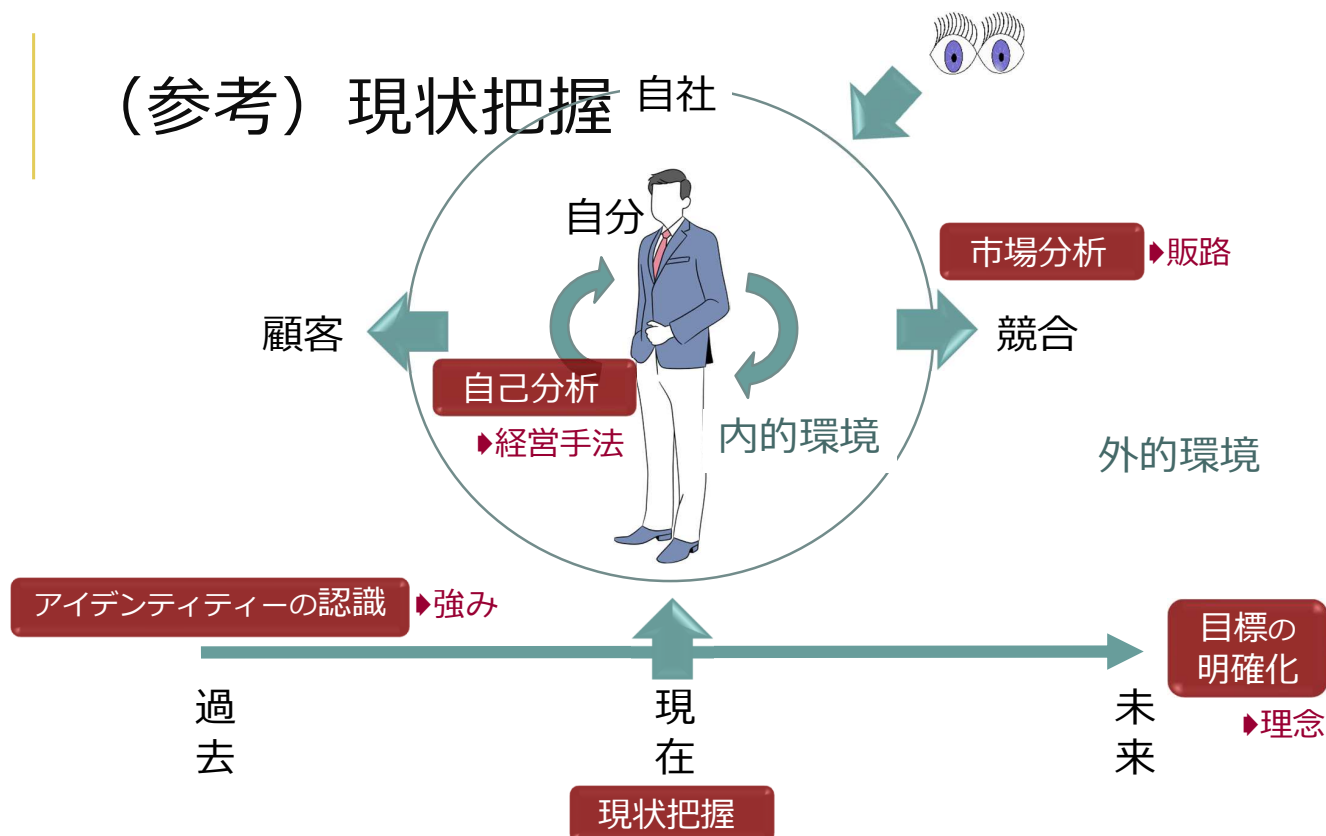
## Point

キャリアは、  
『所属』や『資格』ではなく、  
事業に活かせる  
『経験』『実績』を意識！

11

投影のみ

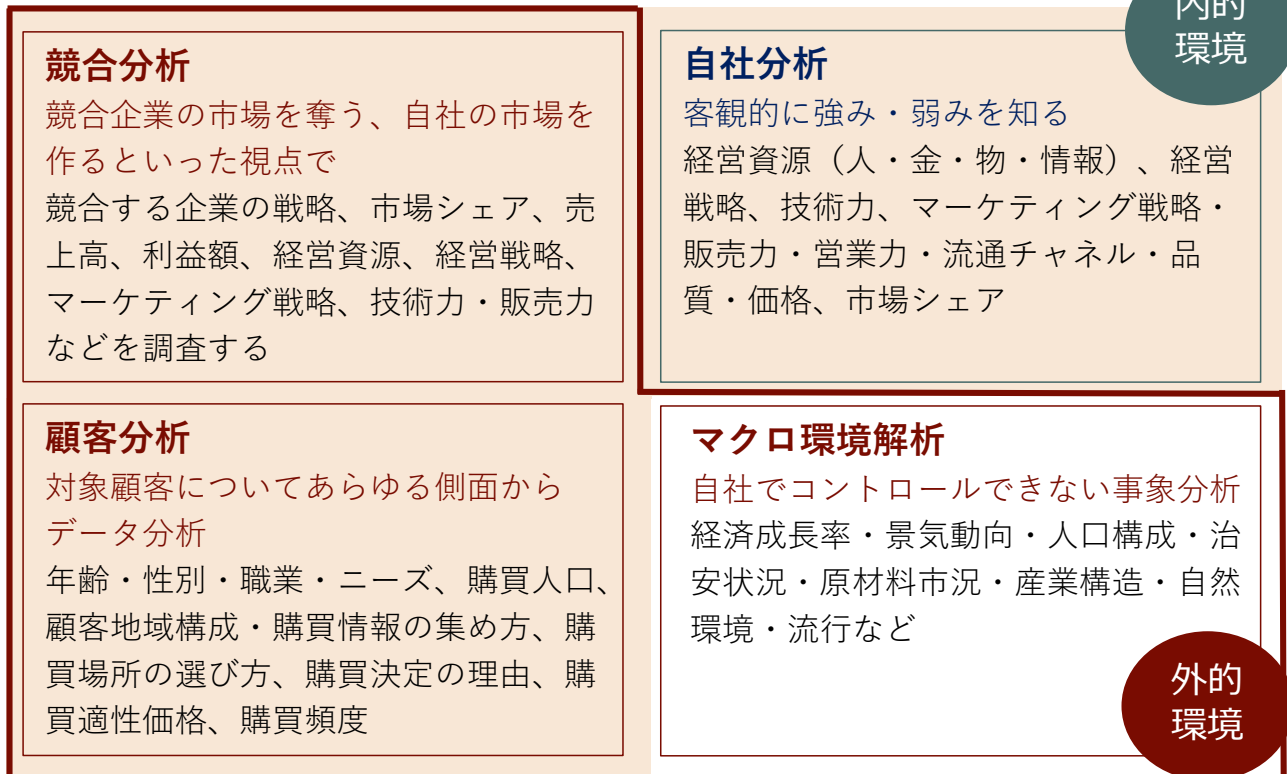
## （参考）現状把握



ビジネスには**俯瞰的な目線**が大切！自分目線にならないよう注意！

12

## 市場分析（3C+1）



13

## 現状把握（SWOT分析）

|      |      | 好影響 | 悪影響  |
|------|------|-----|------|
| 内部環境 | S 強み |     | W 弱み |
|      | O 機会 |     | T 脅威 |
| 外部環境 |      |     |      |

14

# 全体をとおして気をつけたい事

## 背景1 結婚・出産・子育てに関するギャップ補正

市内女性の結婚意向は全国平均よりも高い傾向にある一方で、25歳～34歳の未婚率は全国平均よりも高く、出生率に關しても、近隣市で増加傾向にある中で横ばいで推移しています。そのため希望と現実の間のギャップに対応するための方策が求められています。

市民意識調査から、西東京市で女性が希望通りに結婚・出産・子育てを行うためには、**経済的不安がなくなる(収入の安定)**、**多様な働き方ができること**、**子育てしやすいまちの環境の充実**などの項目に關して、ニーズが高く、女性の結婚・出産・育児を考える上でも、**まず働き方についてサポートを実施する必要性**が考えられます。

※参考：人口ビジョン(案) 4 結婚・出産・子育てに關する希望 P22～P30

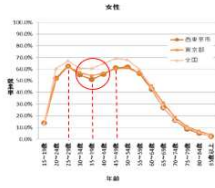
## 背景2 子育て世代の女性の就業率向上

市内女性の年齢階級別就業率は、全国データと同じくM字を描いています。

しかしながら西東京市は、全国および東京都よりもこのM字の底が低く、**子育て世代の仕事をしたい層が狭い**事が考えられます。

一方で、**子育て世代の就業希望率は90%を超えており、就業意欲の高さ**がうかがえます。特に**未子がい学生になると、就業を希望する方が急激に増える**傾向がみられます。

※参考：図表06 結婚・子どもに關する就業意向  
人口ビジョン(案) P22  
図表44 性別・年齢階級別市内就業率(女性)



実際の就業率は50%台と希望に比べて30%ポイント以上低いことから、**就業を希望しているが働いていない方に対する方策**が求められています。

| 人口数<br>千人 | 就業・起業の希望<br>(市民意識調査) |      | 現状<br>(1422世帯調査) |      |
|-----------|----------------------|------|------------------|------|
|           | 希望者数                 | 希望率  | 就業者数             | 就業率  |
| TOTAL     | 2054                 | 45.2 | 257              | 12.5 |
| 性別・年齢別    |                      |      |                  |      |
| 女性・15～24歳 | 102                  | 25.2 | 12               | 11.8 |
| 女性・25～34歳 | 142                  | 50.8 | 29               | 20.4 |
| 女性・35～44歳 | 219                  | 90.0 | 32               | 14.6 |
| 女性・45～54歳 | 143                  | 82.5 | 32               | 22.4 |
| 女性・55～64歳 | 214                  | 45.8 | 27               | 12.6 |
| 女性・65歳以上  | 117                  | 12.4 | 17               | 14.5 |

※「就業希望者」：現在働いていない人および、働いていないが働きたい(希望)する人(市内在住者)から就業希望をうたふ人の割合。  
※「就業率」：就業・起業に關心がある人の割合。  
※希望者との割合は全国調査。

人口ビジョン(案) P32 図表65 市民の結婚・就業・活動への希望

若者WEB調査結果から、子育て中の女性の働き「仕事と生活の調和実現」のために必要な事として、**市内または近隣に仕事がある事を望んでいる**事が分かります。また、**子育て世代の女性の週前夜の方が、起業に興味がある**と回答しています。昨年度、市内で実施した女性向け創業スクールが満席になったことから起業へのニーズの高さうかがえます。

| 人口数<br>千人 | 希望するワークライフバランスの実現に必要なこと |      | 希望する起業・就業の分野 |      |
|-----------|-------------------------|------|--------------|------|
|           | 希望者数                    | 希望率  | 希望者数         | 希望率  |
| TOTAL     | 454                     | 54.6 | 454          | 54.6 |
| 性別・年齢別    |                         |      |              |      |
| 女性・15～24歳 | 54                      | 46.7 | 47           | 40.8 |
| 女性・25～34歳 | 71                      | 71.0 | 64           | 64.7 |
| 女性・35～44歳 | 114                     | 92.4 | 101          | 88.6 |
| 女性・45～54歳 | 114                     | 82.4 | 101          | 88.6 |
| 女性・55～64歳 | 114                     | 47.0 | 101          | 40.3 |
| 女性・65歳以上  | 114                     | 12.4 | 101          | 12.4 |

人口ビジョン(案) P33 図表67 希望するワークライフバランスの実現に必要なこと

このため、**子育て世代の女性の働き方のサポートを「就労」「創業・起業」の両面からサポートしていく必要性**があります。



## Point

統計や客観的なデータを根拠に用いて記載する  
出展の記載を忘れずに！ **分かりやすい**が一番大切

# 行政データ利用

## 三鷹市役所HP > 市政情報 > 広報・情報公開 > 統計



## 東京都の統計

<https://www.toukei.metro.tokyo.lg.jp/>



その他、中小企業庁など



# JR東日本 駅別乗車人員

| 駅名  | 1日平均    |         |         |
|-----|---------|---------|---------|
|     | 定期外     | 定期      | 合計      |
| 新宿  | 355,987 | 404,056 | 760,043 |
| 吉祥寺 | 60,763  | 80,542  | 141,306 |
| 立川  | 75,073  | 88,830  | 163,903 |
| 三鷹  | 31,543  | 63,261  | 94,805  |



17

# 創業関連情報提供サイト

中小企業庁 ミラサポプラス  
<https://mirasapo-plus.go.jp/>



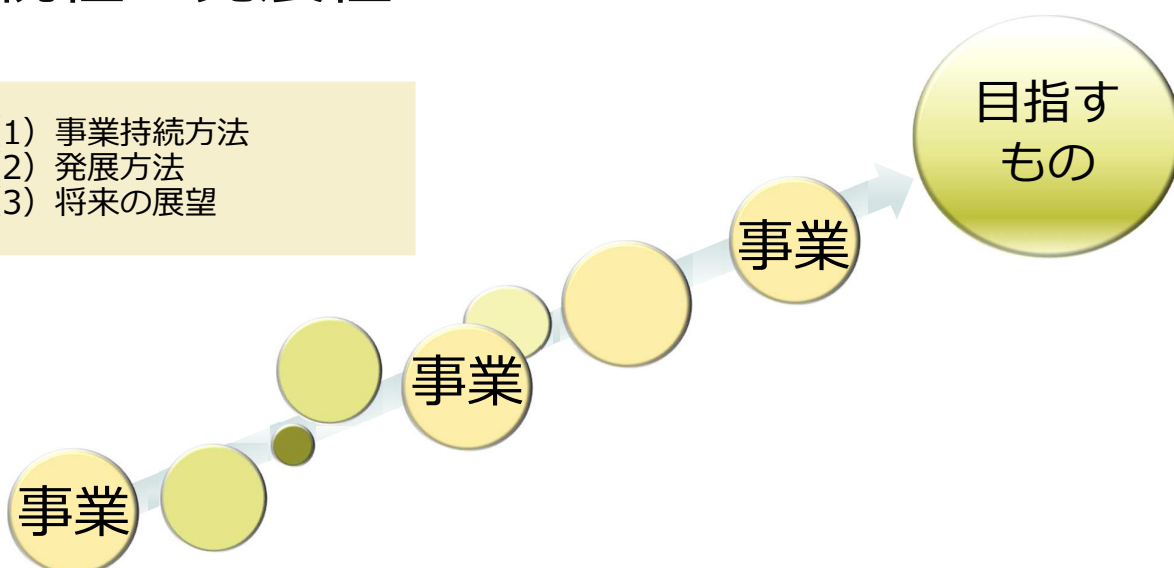
中小機構 J-Net 2 1  
<https://j-net21.smrj.go.jp/>



18

## 持続性・発展性

- (1) 事業持続方法
- (2) 発展方法
- (3) 将来の展望



### Point

**確実に着手し・継続し・成長させる熱意を伝えよう。**  
**事業にかける“想い・夢”を盛り込もう。**

19

## リスクファクター

- (1) 発生する可能性のあるリスク
- (2) 発生する可能性のあるリスクに対する予防策

子育て期、また一人で始める事業のため下記のようなリスクが考えられます。

### 【子どもの体調不良】

- ・ 家族（特に両親）からの協力を得ることができます。

### 【自身の体調不良や不慮の事態】

- ・ 事務やセミナー運営には、手伝いのスタッフを配置します（既に人選済み）。
- 私が不慮の事態で対応できない際には、スタッフだけでセミナー実施ができるようトレーニングを行い、連携を密にした運営の仕組みを作ります。

### Point

**リスクをきちんと把握し、  
それに対して対処方法を考えていることが大切です**

20

# 資金計画表

| 資金使途                                                                         | 金額      | 調達方法   | 金額      |
|------------------------------------------------------------------------------|---------|--------|---------|
| 1 設備投資等                                                                      |         | 3 調達資金 |         |
| <p>事業をスタートさせるために必要で、一度買えば足りるものを購入するための資金<br/>(例) 保証金、仲介手数料、内装工事、HPや名刺製作費</p> |         | ・自己資金  | 3000000 |
|                                                                              |         | ・借入金   | 6000000 |
|                                                                              |         | ・売上金   |         |
|                                                                              |         | ・その他   |         |
|                                                                              |         |        |         |
| 小計 (A)                                                                       | 3000000 |        |         |
| 2 運転資金                                                                       |         |        |         |
| <p>事業を行うために継続して支払う必要がある資金<br/>目安：3～6か月分<br/>(例) 事務所家賃、材料費、人件費</p>            |         |        |         |
|                                                                              |         |        |         |
|                                                                              |         |        |         |
|                                                                              |         |        |         |
|                                                                              |         |        |         |
| 小計 (B)                                                                       | 6000000 |        |         |
| 合計 (C) = (A + B)                                                             | 9000000 | 合計 (D) | 9000000 |

金額を一致させる

21

# 収支計画表

| 科目名                 | 1年目           | 2年目   | 3年目   |
|---------------------|---------------|-------|-------|
| 1 売上高(単価×数量)<br>①※  | 0 円           | 0 円   | 0 円   |
| ・売上A                | 円 × 件         | 円 × 件 | 円 × 件 |
| ・売上B                | 円 × 件         | 円 × 件 | 円 × 件 |
| ・売上C                | 円 × 件         | 円 × 件 | 円 × 件 |
| ・売上D                | 円 × 件         | 円 × 件 | 円 × 件 |
| ・売上E                | 円 × 件         | 円 × 件 | 円 × 件 |
| 2 売上原価(単価×数量)<br>②※ | 0 円           | 0 円   | 0 円   |
| ・売上原価A              | 円 × 件         | 円 × 件 | 円 × 件 |
| ・売上原価B              | 円 × 件         | 円 × 件 | 円 × 件 |
| ・売上原価C              | 円 × 件         | 円 × 件 | 円 × 件 |
| ・売上原価D              | 円 × 件         | 円 × 件 | 円 × 件 |
| ・売上原価E              | 円 × 件         | 円 × 件 | 円 × 件 |
| 3 売上総利益(①-②)<br>③※  | 0 円           | 0 円   | 0 円   |
| 4 販売管理費             | 役員報酬(法人のみ)    |       |       |
|                     | 給与手当          |       |       |
|                     | 賃借料(家賃、リース料等) |       |       |
|                     | 交際費           |       |       |
|                     | 通信費           |       |       |
|                     | 交通費           |       |       |
|                     | 減価償却費         |       |       |
|                     | 水道光熱費         |       |       |
|                     | 委託費           |       |       |
|                     | その他           |       |       |
|                     |               |       |       |
|                     |               |       |       |
|                     |               |       |       |
| 販売管理費計 ④※           | 0 円           | 0 円   | 0 円   |
| ⑤営業利益(③-④)※         | 0 円           | 0 円   | 0 円   |

22

## 売上計画表(1年目)

↓事業をスタートする月をご記載ください。

|             |                      | 6月                                         |     | 7月 |    | 8月            |    | 9月             |    | 10月          |     | 11月          |     | 12月          |     | 1月 |  | 2月 |  | 3月 |  |
|-------------|----------------------|--------------------------------------------|-----|----|----|---------------|----|----------------|----|--------------|-----|--------------|-----|--------------|-----|----|--|----|--|----|--|
| 売上高         | 商品A(単価:10千円)         | 3                                          | 30  | 3  | 30 | 3             | 30 | 4              | 40 | 10           | 100 | 20           | 200 | 15           | 150 |    |  |    |  |    |  |
|             | 商品B(単価:100千円)        |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     | 5            | 500 |    |  |    |  |    |  |
|             | 商品C(単価:1000千円)       | ↑左の枠には数量、右の枠には売上高(単価×数量)をご記載ください。          |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
|             | ↑                    |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
|             | 行を追加してご記載いただいても構いません |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
| ↓           |                      |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
| ①売上高        |                      |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
| 直接経費        | 商品A(仕入:4千円)          | 3                                          | 12  | 3  | 12 | 3             | 12 | 4              | 16 | 10           | 40  | 20           | 80  | 5            | 20  |    |  |    |  |    |  |
|             | 商品B(仕入:30千円)         | ↑左の枠には数量、右の枠には売上高(1商品あたりの直接経費×数量)をご記載ください。 |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
|             | 商品C(仕入:200千円)        |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
|             |                      |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
|             |                      |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
| ②直接経費 合計    |                      |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
| ③売上総利益(①-②) |                      |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
| 販売管理費       | 家賃                   |                                            | 50  |    | 50 |               | 50 |                | 50 |              | 50  |              | 50  |              | 50  |    |  |    |  |    |  |
|             | 水道光熱費                |                                            | 3   |    | 3  |               | 3  |                | 3  |              | 3   |              | 3   |              | 3   |    |  |    |  |    |  |
|             | 通信費                  |                                            | 10  |    | 10 |               | 10 |                | 10 |              | 10  |              | 10  |              | 10  |    |  |    |  |    |  |
|             | 交通費                  |                                            | 5   |    | 5  |               | 5  |                | 5  |              | 10  |              | 10  |              | 10  |    |  |    |  |    |  |
|             | 人件費                  |                                            | 0   |    | 0  |               | 0  |                | 0  |              | 60  |              | 60  |              | 60  |    |  |    |  |    |  |
|             | 広告宣伝費                |                                            | 100 |    | 5  |               | 5  |                | 30 |              | 5   |              | 5   |              | 5   |    |  |    |  |    |  |
|             | ④販売管理費 合計            |                                            | 168 |    | 73 |               | 73 |                | 98 |              | 138 |              | 138 |              | 138 |    |  |    |  |    |  |
|             | ⑤営業利益(③-④)           |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |
| 備考          |                      | オープニングキャンペーン実施                             |     |    |    | 夏季は売上低下が予想される |    | 繁忙期前準備・広報体制の強化 |    | 繁忙期※お手伝い人員配置 |     | 繁忙期※お手伝い人員配置 |     | 繁忙期※お手伝い人員配置 |     |    |  |    |  |    |  |
|             |                      |                                            |     |    |    |               |    |                |    |              |     |              |     |              |     |    |  |    |  |    |  |



### Point

季節変動性を考慮して記載しよう

23

## 最後のチェック

☑審査項目に対して、明確に記載がなされているか？  
抜けや不明瞭な点がないか？

☑計画書全体で不整合がないか？  
気持ちのブレや数値の不一致がないか？

☑伝えたい部分を伝えられている資料になっているか？



### Point

不整合やミスは、信頼性の低下に  
伝わらない は 伝えていないのと同じ

24



# ここだけは押さえよう プレゼンテーション技術

☑発表時間に対して適切な情報量であるか？

“伝える”より“伝わる”を優先

☑誠実さ・熱意を伝える

記憶に残るのは、内容より印象

☑分かりやすく・聴きやすく

滑舌よく、できるだけ相手の目を見て  
ポインターを使う場合はぐるぐるしない



Point

できれば、手元の資料を見ずに自分の言葉で！

無理ならば、自分が一番伝えたい部分だけでOK

相手の目を見て 自分の言葉で伝えられるように練習しよう

25

## 相手に伝えたい事・相手が聴きたい事

自分の商品の素晴らしさを知ってほしい。

自分の想いを知ってほしい。



協力を依頼したい。



資金面から実現可能性を検討したい。

顧客ニーズのあるのかを知りたい。



協力したら、見返りがあるか知りたい。



Point

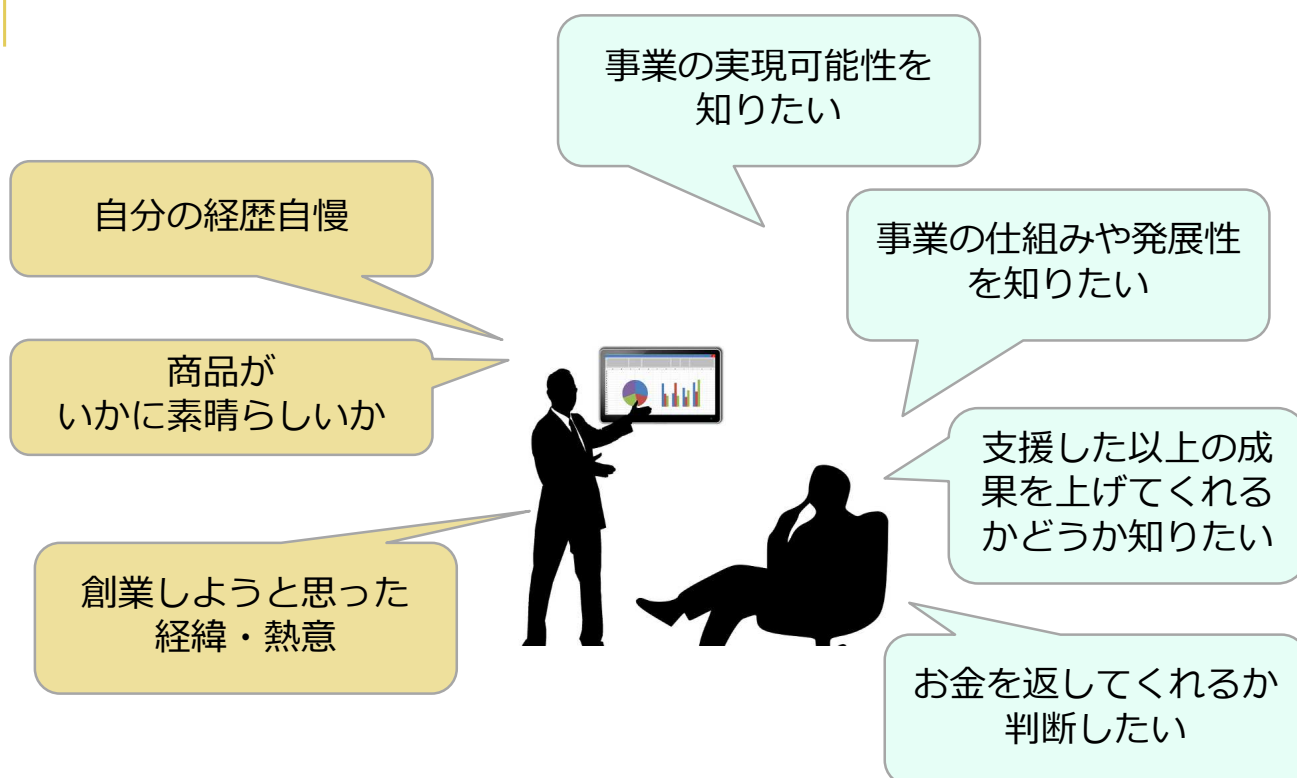
プレゼンテーションでは、**相手が聴きたいこと**を

説明するのが基本。自分が伝えたい事は、1, 2点にしぼり

短くインパクトをもたせて（余裕があれば質問させる）

26

## よくあるNG



27

## 7月20日第5回 ビジネスプラン発表会について

### ◆発表

1人発表5分30秒(6分で強制終了)、質疑応答・コメント3分  
発表フォーマットを参考に発表ください。

※架空の計画でも構いません。 かけなかった方は、聴講のみの参加も可能です。

### ◆発表資料内容の事前連絡・資料提出

期限：7月18日（火）正午

提出先：contact@bizseed.tokyo

①発表のタイトル（必須）

②発表用投影資料 あり・なし

投影資料が「あり」の方はメール添付またはストレージを利用してご提出ください。

※資料はPDFまたはパワーポイント形式でお送りください。

※資料は各自共有しながら発表いただきます。

お送りいただいた資料は、コメンテーターが事前に参照するほか、

共有が上手くいかなかった場合に事務局で代理投影するために使用します。

※口頭のみ、紙芝居・実演発表でも構いません。

28