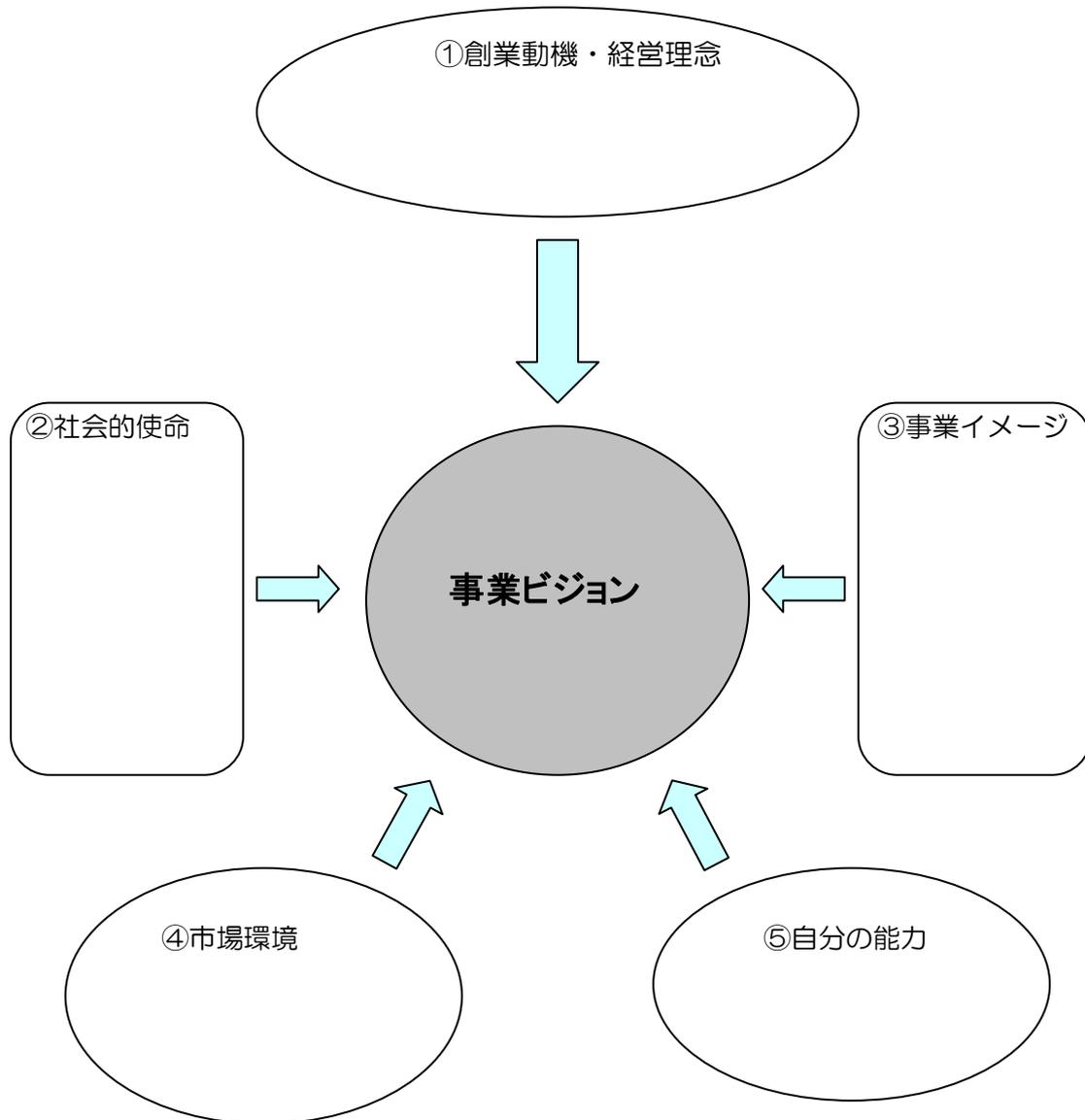


開業チェックシート

繁盛店へのシミュレーション

株式会社ジェイ・ステーション

事業ビジョン



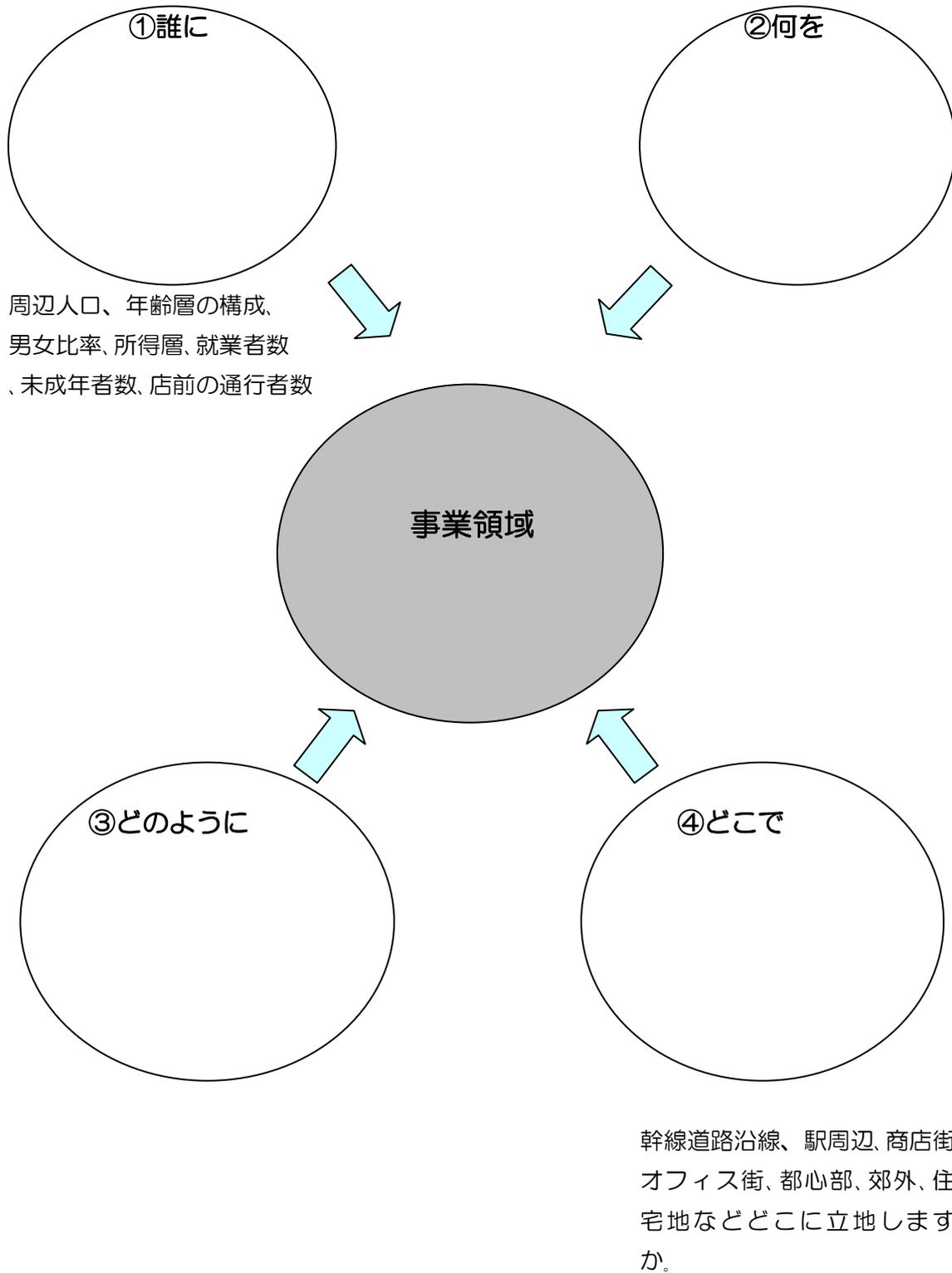
市場環境チェック

市場規模: あなたが考えている事業の市場は、どのくらいの大きさですか。

主要製品は製品ライフスタイルのどの位置にありますか。

競合先: どういう競合先がありますか。競争要因は何ですか。(価格、技術、サービス等)

業種・業態設定



⑬事業の全体像(事業アピール)

事業計画書

①企業の形態	個人・ 有限会社 ・株式会社・その他 ()	②開業予定日	平成15年5月 1日
③企業名称	フラワーショップ 花*花	④資本金	3000 千円
⑤事業予定場所	神奈川県横浜市〇〇区〇〇町〇〇番地		
⑥予定従業員数	正規1名 アルバイト2名	⑧提供する取扱品・主製品 又はサービス	切花 (多品種少量対応) アレンジサービス
⑦業種	小売店 (花屋)		
⑨創業目的・動機	小さい時から花が好きで、花屋を経営したいと考えていた。花が人の心を穏やかにし、幸せにしてくれるという役割を最大限発揮し、花によって、子供から高齢者に至るまで喜んでもらう。		
⑩当事業の経験	東京の大手花屋に三年勤め、花屋の仕入から販売までを担当していた。また、学生時代にもアルバイトで経験しており、通算七年間程度の経験がある。生け花教室にも二年ほど習っていた。		
⑪強みやセールスポイント	〇〇地域の他店花屋さんでは、代表的な花しか店頭になく現代の多種多様なお客様に対応できていない。このため、世界の花を多品種少量仕入れ、それぞれの家庭・会社の環境にインテリアコーディネートして提供する		
⑫仕入先 販売先	仕入れ先	相手先 (所在地) 1 「ABC 商事㈱」 (卸売業者) (東京都〇〇区) 2 インターネット仕入	取引のきっかけ 以前働いていた大手花屋の仕入先で、営業マンとの面識があり、世界の花、多品種少量仕入に対応でき、仕入価格も安い。独自ルート開拓。
	販売先 (顧客層)	主婦・OL 中心 (〇〇駅周辺)	駅前の人通りが多い 新興住宅街とオフィス街が隣接しており、若い女性客が見込める。
⑬事業の全体像(事業アピール)			
<p>○ 他社との違い: インターネットにより独自仕入ルートを築く 他店の花屋に置いてない商品を多品種少量仕入 コーディネート力により家庭、事務所に合った花のアレンジ</p>			

① 業種

業種とは通常、小売業・卸売業・サービス業・製造業で表しますが、() 書きで、化粧品店や酒屋、ハウスクリーニング業・飲食店・美容室などというように、分かりやすく記入してください。

② 開業予定日

自分の希望日もさることながら、工事期間、開業準備期間、許認可や資格などの取得との関係を見て、あまり急いで開業日を設定せず、余裕を持って設定してください。

③ 企業名称

法人だけでなく個人事業についても決めてください。決定後、登記所で類似商号の有無の確認をしてください。尚個人事業の場合は、〇〇会社という表現を使うことは出来ません。

④ 事業の予定場所

実際に決まっていない場合は、開業したい場所の状況でも結構です。特に、店を構える場合には、立地が最重要ポイントとなります。

⑤ 提供する取扱品・主製品又はサービス

事業領域作成で記入した内容をまとめて記入してください。

※お客様は正直です。商品・サービス・技術などがよければまた来てくれますが、一度でも悪いイメージがあれば二度と来てくれません。例えば飲食店であれば、味にまだまだ研究する余地はないか、もっと特色のある味を出せないかなど自分の持ち味を追及していくことが重要です。開業までに、他の人に食べてもらっているいろいろなデータを収集し、改良を加えていくことをお勧めします。

洋服やアクセサリーの小売りなどであれば、開業前に知人などの協力を得て予習演習を行い、売り方そのものを工夫することも必要です。実際に行動に移そうと思ったときには、資金面や事業計画作成などに必要な時間を取られ、そのような準備ができないまま開業してしまいがちですから、余裕をもった計画をしてください。

⑥ 創業する目的や動機

事業ビジョン作成で検討した内容を記入してください。

⑦ 当事業の経験

自分のこれまでの経験内容が、創業にどのように活かされるのかという視点で記入してください。創業予定事業に正社員として、またはアルバイトとして、経験した内容と期間、役職等も含めて記入してください。

⑧ 強みやセールスポイント

同業者との違いや自分なりの経営方法などの独自性を簡潔明瞭に記入してください。「競争相手に対してこのような対抗手段がある」又は、「業種、業態は同じであるが他とはこのように違う」というように書くとわかりやすいです。

⑨ 仕入先・販売先の選定

まだ仕入先の相手が決まっていない場合にはどのような方法、視点で仕入先を検討するかを記入してください。仕入先は自分の経験から知っているところと取引することが多いようですが、そのようなところがない場合には、現金問屋街を訪ね、現金問屋から調達し、何度か取引しているうちに、自分にあった問屋を選ぶ方法があります。

また、近くの商工会・商工会議所に相談し、紹介してもらうのも一つの方法です。販売先における取引のきっかけは、小売業等の場合は立地選択理由を記入してください。

⑩ 事業の全体像

最後に事業全体像を書きます。事業を図にしたり、一連の流れで把握できるようにすることは、相手により分かりやすく事業をアピールできるメリットがあります。

採算性をチェックしよう

最後に採算性の判断をしてみましょう。

実際に収支計画を作成していく段階では、総売上と経費の差額がマイナスになる場合が考えられます。そのような場合には、次のような方法で、利益や売上高を設定してください。

まず、費用と目標利益を見積もり、その経費をまかなう必要売上高を確保できているかをチェックする方法が有効です。

事業採算性チェックの流れ

①費用の算出	固定費と変動費に分け算出
②必要利益の算出	$\frac{\text{必要金額} - \text{減価償却費}}{1 - \text{推定税率 (40\%)}}$
③必要売上高の算出	$\frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{1 - \text{変動比率 (変動費} \div \text{売上高)}}$
④事業採算性の チェック	必要売上高と収支計画の費用はあっているか 必要利益は確保できているか
⑤収支計画の変更	実現可能で採算性の取れる収支計画へ立て直し

① 費用の算出

収支計画作成では、項目に沿って費用計上しましたが、ここでは、費用を固定費と変動費に分け、算出してください。

固定費

売上の増減に関係なく一定額必要な費用

- ・人件費（給与・固定的賞与・法定福利費）
- ・営業費（地代家賃・広告宣伝費・水道光熱費・通信費・減価償却費・支払利息・旅費、交通費など）

変動費

売上の増減に応じて増減する費用

- ・仕入費用（商品・材料等）
- ・加工費用（労務費・外注費・燃料費など）

② 必要利益の算出

次に、目標利益を算出してください。目標利益とは、借入金返済に必要な金額、将来の投資（新たな設備投資や不動産投資など）に備えた金額が該当し、必要金額から減価償却費をマイナスしたものを（1－推定税率）で割ったものです。

③ 必要売上高の算出

さらに、ここから必要売上高を算出しましょう。必要売上高は、固定費プラス目標利益を（1－変動比率）で割ったものです。変動比率は（変動費÷売上高）で算出します。

④ 事業採算性のチェック

以上から事業計画をご自分で立てられた計画売上高とこの項で算出した必要売上高の増減を比べてみましょう。売上高が足りない場合などは、再度計算し直す必要があります。また、必要利益と売上高の関係をよく見てください。

⑤ 収支計画の変更

計画変更には、次のような方法がありますが、どれを選択するかは自由です。

- 1：計画売上高を増加させる。（販売努力）
- 2：商品仕入れ原価を削減する（経験努力）
- 3：固定費用を削減する（内部努力）

計画変更を行わずに、出店計画を押し進めてしまうと、後々資金繰りが辛くなってしまいますので、早期解決を心がけてください