

事業計画の組み立て方・書き方 ステップ1

[事業計画書で期末目標を設定](#)

[事業計画書の3つのメリットと準備資料](#)

[事業計画書の3つのメリット](#)

[事業計画書作成のための準備資料](#)

[何のために“事業”を行っているのか？（経営理念の確立）](#)

[中小企業は強みを最大限に活かす（自社のSWOT分析）](#)

事業計画書で期末目標を設定

自分が小学生だった頃を思い出してみてください。夏休みの自由研究を休みの最終日にあわてて作った記憶はないでしょうか？ 夏休みは何日も前から始まっているのにもかかわらず、ギリギリにならないと手をつけられないという行動パターンがあります。この行動パターンは、人間はどこかで一定の区切りをつけて目標を定めてやらないと、実際の行動がなかなかできないということを示しているのです。

小学生の夏休みはいつか最終日が来ますので、期限が近くなれば自然とやらざるを得ないこととなります。しかし、会社経営の場合はそうはいきません。外部からのプレッシャーは基本的に存在しないですし、終わりはあるようでないのですから。決算日という終わりは一応存在していますが、次の日は期首ということ意識しなければ、期末というメリハリをつけることはできません。

そして、日常業務は毎日ありますが、区切りとするべき基準がないのです。自然と日常業務に流されて、毎日のルーチンワークをこなすことのみで過ごしてしまうことが多くなるのです。ルーチンワークをするだけでは、会社を発展させることは非常に難しいのです。今よりも会社を発展させるためには、今ある仕組みとは別の仕組みで利益を稼ぎ出すことを考えなければなりません。常に事業を創造していく姿勢が、会社発展の基本姿勢なのです。

ベンチャー企業は、「ビジネスプラン」なるものを最初に作成して、事業を開始します。そのビジネスプランを文書化したものが事業計画書とほぼイコールと考えてよいでしょう。ただベンチャー企業が作成するビジネスプランに比べ、中小企業の事業計画は比較的簡単に作成することができます。なぜなら、ベンチャー企業はゼロからの出発のため、不確定要素し

事業計画書の3つのメリットと準備資料

事業計画書の3つのメリット

「うちのような中小零細企業に、事業計画書なんて必要ない」と言い切る経営者の方も多いと思います。しかし、事業計画書を作成することで色々なメリットがあるのです。事業計画書の作成メリットをまとめると・・・

1) 目標が明確になり計画的な会社運営が可能

これは、事業計画書を作成することの最大の効果だといえます。事業計画書の中には、抽象的な経営理念から具体的な目標数字までが書かれていますが、どちらも会社のあるべき姿を表現しています。このことを文書化することで経営者自らが、計画を意識して経営にあたるため、より計画的な会社の運営が可能となるのです。最近の傾向を見てみると、会社を設立してから数年たって事業が軌道に乗りつつある経営者が、計画的な運営を目指し事業計画を立案するようになるケースが多いようです。

2) 従業員に対して働くモチベーションを高める

会社はいうまでもなく組織として運営されています。中小企業といえども、従業員が1人でも存在していれば、それはもう立派な組織です。組織の構成員である従業員は、当然ながら様々な価値観をもっており、ひとりひとり違っています。その価値観の違う人間がひとつの方向性を持って行動するためには、組織としての目標が必要なのです。

中小企業の場合、その方向性や組織の性格は社長個人の価値観が大きく反映されることになります。社長の存在そのものが、会社であり事業であるともいえるでしょう。ですから、その会社の社長の行動を見れば、その会社の向かっている方向性がわかるのです。

しかし、それはあくまで感覚的なものでしかありません。「社長がこのように言っているから」とか「社長がこのように行動しているから」くらいでしか理解できないのです。このあいまいな部分を事業計画という文書化されたものに落とし込むことで、社員全員に明確な会社の方向性を示すことができるのです。会社の従業員全員が同じ方向性をもって事業に取り組んでいる会社は、とても強い会社です。業績という数字も当然伴ってくるのです。

何のために“事業”を行っているのか？（経営理念の確立）

基礎データの中で、社長の事業に対する基本姿勢を考えたいと思います。ここでは、その社長の事業に対する基本姿勢をもとに、経営理念を確立させる作業を行います。まず、経営者の皆様に自問していただきたいと思います。経営理念を考える時に、自社の経営をどう考えるかによって経営理念が確立されます。

質問：「社長の会社が行っていることは、事業ですか？ 商売ですか？」

この質問に対して、「商売」と回答した社長は、経営理念を考えることはまだ時期が早すぎるのかもしれませんが。「商売」と「事業」との間には、決定的な違いがあるのです。商売のために会社を営んでいる社長は、その目的は「お金を稼ぐこと」というのが大きなウエイトを占めると考えられます。つまり、毎日の生活の糧を得るためにお金を稼がなければならず、そのために会社を営んでいるということになります。

これは、特別悪い考えということではありません。なぜなら、マズローの欲求5段階説によれば、人間の第1番目の欲求は生存欲求であるからです。生活を営むことのために会社を営むというのは、当たり前の考え方なのです。しかし、そこから会社を大きくしていくことは非常に難しいのです。お金を稼ぐことが目的である以上、最終的に社長1人のビジネスになってしまうからです。商売を行っている社長は、そこからもう少し会社が大きくなり、事業になった時点で経営理念を考えるとよいのです。

さて、反対に「事業」と回答した社長は次の質問に答えてください。

質問：「社長は何のために事業を行っているのですか？」

いろいろな回答があると思います。「社会貢献のため」「地域貢献のため」「従業員のため」「科学技術発展のため」「食文化の発展のため」「業界発展のため」「地球環境のため」等々。

これが、経営理念になります。つまり、社長自身が日常業務から少し離れた所で、「自社は何のために事業を行っているか」を突き詰めて考えていくと、経営理念にたどり着くのです。経営理念は、経営計画書を作る際に考えて作成するのではなく、もともと社長個人に内