

ワークシート

～事業者向け動画(Nスクール ver.) 02 経営パート～

◆ワークシートの運用に関して

動画の内容を参考に、まずは一度ご自身でじっくりと考えながら作成に望んでください。その後、検討において明確になった要素や疑問点について、支援機関等と相談しながら取り組むことでより一層の理解促進が期待できます。ワークシートの目的や検討方法が理解できたにも関わらず、作成が進まないといった場合は、事業の中身が具体化していない、あるいは絶対的な正解を追及するあまり考えが広範となり、要素をまとめることができない等の状況が考えられます。大前提としてワークシートの内容に正解はありません。必要に応じ人材編や他の編の検討結果を見直すこと、そこから検討しやすい部分からでも良いので、まずは埋めてみることを意識して取り組んでください。

※動画で紹介していないシートも必要に応じてご活用ください

(1)ビジネスアイデアの検討シートの全体構成図（経営編動画#01）

シート1 自己分析結果の整理シート（人材編シート6）

シート2 ビジネスアイデア展開シート

シート3 ビジネスアイデア発散シート

(2)シート1:自己分析結果の整理シート(人材編シート6、人材動画#03)(経営編動画なし)

- ✓ 人材編での自己分析結果を振り返って、ビジネスアイデアを出してみましょう。

誰のために何をするのか(事業領域、ビジネステーマ)
<ul style="list-style-type: none">• 大事にしたい思い・価値観• 関心、興味を持っていること
どのような経験・能力が生かせるか(職業キャリア・生活キャリア・強み)
<ul style="list-style-type: none">• 自分の強み(ユニークネス)• 弱みを克服するための努力や方法・工夫
何が得られるか、何が変わるか(起業の動機、価値観)
<ul style="list-style-type: none">• 今後やってみたい仕事、職種、仕事スタイル• 仕事で達成したいこと、こういう状態になりたいこと(自分・世の中)
そのためにこれから何をすべきか(ビジネスアイデア)
<ul style="list-style-type: none">• 今後向上・習得していきたい職業能力• 具体的な方法など

(3)シート2:ビジネスアイデア展開シート(経営編動画#01)

✓ 出したビジネスアイデアを自身の強みと世の中の社会課題・ニーズから振り返りましょう

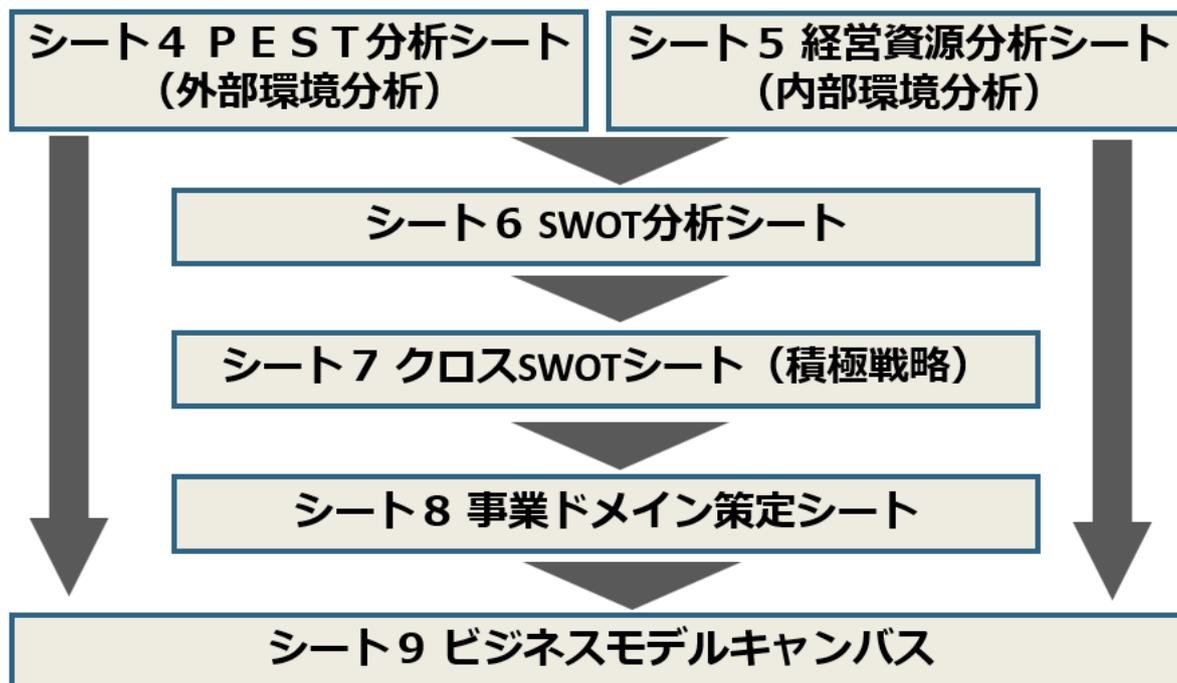
【強み】 <u>自身の経験・使える経営資源・ユニークネス</u>	【機会】 <u>社会課題・顧客ニーズ</u>

ビジネスアイデア

(4)シート3:ビジネスアイデア発想シート(経営編動画#01) オズボーンのチェックリストより

転用	応用	変更
拡大	縮小	代用
置換	逆転	結合

(5)経営関係シート全体構成図（経営編動画#03）



(6)シート4:経営理念ビジョン作成シート(経営編動画#02)

【経営理念】
【経営ビジョン】
定量
定性

(6)シート5:外部環境 PEST 分析シート(経営編動画#03)

✓ 外部環境を分析しよう

【Politics/政治】
【Economics/経済】
【Society/社会】
【Technology/技術】

(7)シート6:内部環境(経営資源)分析シート(経営#02)

- ✓ 自社(身)が事業を行う上で必要な能力や要素(経営資源)を考えてみましょう

【ヒト/人材】自身の経験・スキル、従業員、協力者など
【モノ/設備】有形資産(商品・サービス、設備、店舗、サーバーなど)
【カネ/資金】収支、資金など
【情報/ノウハウ】無形資産(ノウハウ、知的財産権など)
【時間/提供時間など】(提供時間、営業時間、判断時間など)

(8)シート7:外部環境、内部環境分析(SWOT)シート(経営#03)

- ✓ 外部環境、内部環境をより深く分析してください

	プラス	マイナス
内部環境	強み	弱み
外部環境	機会	脅威

(9)シート8:戦略方向策定(クロス SWOT 分析)シート(経営#03)

- ✓ 4つを掛け合わせます

		内部環境	
外部環境	機会 (O)	強み (S)	弱み (W)
		<u>積極戦略 (S×O)</u>	改善戦略 (W×O)
	脅威 (T)	機会	脅威
		差別化戦略 (S×T)	回避戦略 (W×T)

(10)シート9:事業ドメイン策定シート(経営#03)

✓ 商品サービスは、誰に何をどのように提供しますか？

【誰に/Who】
【何を/What】
【どのように/How】

(11)シート10:ビジネスモデルキャンバスシート(経営#04)

企業活動と自社のコスト			顧客の状況と収入の流れ	
⑧パートナー	⑦企業の活動	②価値提案	④顧客との関係	①顧客セグメント
	⑥リソース		③チャネル	
⑨コスト構造			⑤収益の流れ	
キャンバスの左側は自分達の活動とそれに関わるコストをまとめる			キャンバスの右側は顧客に対する価値提案の詳細と収益の流れをまとめる	