



慶應義塾大学ビジネス・スクール

ビジネスプランを描く

5

事業計画書を書こう！

事業計画とは、登山家が事前に地図やコンパスを用意するようなもので、「ビジネスが成功するように計画をたてること」である。「こんな事業をしてみたい」というアイデアをいかに現実のビジネスとして描けるかが大切である。開業当初の資金調達を考えると、金融機関やベンチャーキャピタル等にいかに魅力的に伝えられるか、事業計画の作成はビジネス成功の鍵を握っていると言っても過言ではないだろう。

10

もちろん、将来は不確実であり、経営が事業計画どおりに進むことはありえない。しかし、だからといって事業計画は不要なのであろうか。

15

磯崎（2010）では以下のように述べている。

「誰の目にも成功が明らかな新製品や新サービス」というのは、なかなかありません。…ファイナンスの枠組みに沿った事業計画を立て、それを説明して質疑を受けることで、結果として、「説得力がある」とか「将来性がありそうだ」と思ってもらえる確率は高まると思います。

20

また、何より、事業計画を作ることによって、起業家自身の考えが深まったり、実現可能性が推し量れたりする可能性があります。

つまり、事業計画には「どれだけその事業を深く考えているか」があらわれるのである。顧客のターゲット、マーケットサイズ、価格設定、必要となる資金量、ライバルの参入等、事業計画を作ることによって、自身のアイデアをより説得力あるものにすることが重要である^[1]。

25

^[1] 「エレベータ・ピッチ (Elevator Pitch)」という言葉をご存知だろうか。この言葉は、シリコンバレー発祥と言われ、「ある起業家が、偶然投資家と同エレベーターに乗った際に、自らのビジネスプランを 30 秒程度で伝えられるかどうかで成功の明暗が分かれる」という意味で用いられている。

本ケースは、慶應義塾大学ビジネス・スクール 准教授 村上裕太郎が事業計画作成用の参考資料として作成した。本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/> へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

30

Copyright© 村上裕太郎（2011年5月作成）