（様式３）

**（参考）事業分析シート記載例：サービス業**

**１．事業のテーマ　（事業コンセプトを一言で）**

|  |
| --- |
| 野外活動も取り入れ、子供の個性を活かし、人格形成をはぐくむ学習塾 |

**２．事業概要**

|  |
| --- |
| **・誰に（商圏、顧客ターゲット・ニーズ）**  ・Ａ市Ｂ地区に住む小学校１年～６年生  ・単なる学力向上だけではなく、子供の個性を伸ばし、のびのびと育てたいという考えを持つ親。 |
| **・何を（商品と提供価値）**  ・子供の個性を伸ばしてあげられる授業。  ・国語、算数、英語の３科目  ・少人数制（約10人）で一人一人丁寧に接する。クラスを作らず、違う学年の児童とも交流できる。  ・1回1科目30分×3科目×週2回  ・営業日・時間：月曜日～土曜日16:30～19:30 |
| **・どのようにして（提供方法・ノウハウ・技術・価格など）**  ・自分の趣味（ギター、野球、アウトドアなど）を活かして遊びの要素を取り入れる。  ・寺子屋的な雰囲気。  ・暗記よりも、「なぜそうなのか」考えさせることに重点を置く。  ・月1回の野外学習（自然と触れ合ったり、スポーツを楽しむ。）  ・オリジナルの教材を使用。  ・料金は1ヵ月8,000円。（野外学習は実費）  ・先生と生徒との交換日記で、コミュニケーションをとる。 |

**３．活かす強みと時流（機会、市場ニーズ）、想い・こだわりなど**

|  |
| --- |
| ・世の中の学習塾は、進学指導もしくは補習指導が中心で、詰め込み教育になっている。もっと子供の個性を伸ばし、人格形成に役立つような塾を開業したい。  ・18年の教師経験を活かしつつ、他人に依存しない自立した人格形成と、友人たちとの交流により思いやりや友情、いろいろな個性を認め合うことの大切さを伝えていきたい。  ・自然の素晴らしさ、大切さ、怖さを教えることで環境問題を考えさせたい。 |

**４．独自性（ウリ、他との差別化ポイント）**

|  |
| --- |
| ・音楽や野球、アウトドアなど、遊びの要素も取り入れ、子どもが楽しめながら学ぶことができる。  ・教師経験18年のベテラン教師が授業を行う。  ・少人数制で、子供の性格や個性を踏まえた、個別の指導方法により、人格形成につながる指導を行う。  ・先生と生徒との交換日記により、常にコミュニケーションをとることで、生徒の感情や考えの小さな変化にも絶えず気を配り、保護者にも家庭での教育や生活に対する適切な助言を行う。 |

（様式３）

**（参考）事業分析シート記載例：飲食店**

**１．事業のテーマ　（事業コンセプトを一言で）**

|  |
| --- |
| 全国のご当地ラーメンと健康・安全な素材がウリの家族向けのラーメン店 |

**２．事業概要**

|  |
| --- |
| **・誰に（商圏、顧客ターゲット・ニーズ）**  ・○○市△△町から半径10Ｋ圏内  ・３０代～４０代ファミリー層（家族構成：夫婦＋子１～２人）  ・職業：（夫）サラリーマン・中間管理職以下（妻）共働き／所得水準　500～1,000万円未満  ・志向：中流でも、家族と過ごす時間を大切にする。家族の健康に気を使っている。 |
| **・何を（商品と提供価値）**  ・全国各地のご当地風ラーメンと子供専用メニューなどバラエティに富んだメニュー構成で、家族全員のメニュー選択における「エンターテイメント性」と「選択の楽しさ」を提供する。  ・安全で栄養バランスに配慮した素材を使用することで、健康と安全を求めるニーズに応える。  ・小さな子供連れでも家族そろって気兼ねなく、楽しく過ごせる時間と場を提供する。  ・気軽に来店できるよう、これらの価値をリーズナブルな価格で提供する。 |
| **・どのようにして（提供方法・ノウハウ・技術・価格など）**  ・無添加、塩分控えめ、野菜（有機）が多めなど、安全、安心、健康にこだわる。  ・メニュー表でそのこだわりをわかりやすく伝えるとともに、「食育」にも配慮する。  ・家族4人であれば5000円以内に収まるようにする。  ・子供がうれしくなる接客と、子供連れに配慮した設備を設ける。 |

**３．活かす強みと時流（機会、市場ニーズ）、想い・こだわりなど**

|  |
| --- |
| ・ラーメンが好きで、全国500店のラーメン店を食べ歩いた実績で得た知識・ノウハウを活かす  ・自分自身が家族と共に過ごす時間を大切にしたいという思いが強く、同じ価値観の人の思いがわかる。  ・妻が健康志向が強く、栄養学にも詳しいため、その知識・ノウハウを活かせる。  ・健康、安全志向や家族だんらん志向が高まっている。  ・子供連れで気兼ねなく過ごせ、かつ楽しく、メニューもバラエティに富んだ店がほとんどなく、不満を持っている家族が多い。 |

**４．独自性（ウリ、他との差別化ポイント）**

|  |
| --- |
| ・競合の中華レストランや、低価格チェーン店とはご当地ラーメンなどメニューのエンターテイメント性とバラエティ性（選択肢が豊富）、さらに「健康」「安全」にこだわった素材を訴求することで差別化ができる  ・キッズエリアや授乳室など、子供連れを意識した設備やサービスで家族向けラーメン店として個性が打ち出せる。  ・「食育」にも配慮した店は○○市内にはない。 |

（様式３）

**（参考）事業分析シート記載例：小売業**

**１．事業のテーマ　（事業コンセプトを一言で）**

|  |
| --- |
| 安心・安全な地方の厳選食材を提供するネットショップ |

**２．事業概要**

|  |
| --- |
| **・誰に（商圏、顧客ターゲット・ニーズ）**  ・食に対してこだわりがあり、地方の隠れた逸品を求める方（主に中高年の女性を想定）。  ・安心・安全を重視し、価格よりも品質や希少性にこだわる方。  ・これらの方の贈答用需要。 |
| **・何を（商品と提供価値）**  ・地域のまだ有名にはなっていない、こだわりの食材。  ・在庫リスクを考慮し、生鮮品は取り扱わず、当面は調味料や乾物、加工食品を販売する。  ・楽天等の大手ショッピングモール、大手百貨店で扱っていないものを取り扱う。  ・当店で詰め合わせたギフト商品も用意する。 |
| **・どのようにして（提供方法・ノウハウ・技術・価格など）**  ・ネットショップを立ち上げ、買い物かごを設置して直接購入できるようにする。  ・一品ずつ、商品の特徴だけでなく、原料である素材の特徴、製造方法、特徴、おすすめレシピなど店長のコメントをサイトに掲載して、商品に対する理解を深めてもらう。  ・商品発送の際には、季節ごとのレシピやおすすめ商品、食材に関する豆知識等を記載したペーパーを同梱する。  ・価格は通常のメーカー品よりは高めであるが、日常食として負担感のない程度の値ごろ感が感じられるように設定する。 |

**３．活かす強みと時流（機会、市場ニーズ）、想い・こだわりなど**

|  |
| --- |
| ・もともと食に対して関心が高く、地方の隠れた特産品をこれまで自分で調べては購入してきた。  ・旅行会社に10年勤務する中で、全国各地の観光協会や旅館、土産物店に人脈ができており、新たな取扱商材の情報を入手しやすく、紹介により直接取引も可能となりやすい。  ・中高年を中心に食に対する本物志向、安心・安全志向が高まっている。  ・6次産業化の動きが高まりつつあり、優れた食材が今後ますます増えていくことが期待される。 |

**４．独自性（ウリ、他との差別化ポイント）**

|  |
| --- |
| ・楽天等の大手ショッピングモールや大手百貨店で扱われていない、隠れた逸品により希少性や発見の楽しさを訴求できる。  ・商品の特徴だけでなく、原料である素材の特徴、製造方法、特徴、おすすめレシピなど店長のコメントなど、すべての商品について詳細な説明と、パッケージ・内容・調理例など複数の写真を掲載することで、顧客は商品を手に取らなくても詳しく知ることができる。  ・商品発送の際には、季節ごとのレシピやおすすめ商品、食材に関する豆知識等を記載したペーパーを同梱することで、顧客は、商品だけでなく、食材に関する様々な知識を得ることができる。 |