

金融機関が感心する事業計画を作成する方法

はじめに

事業計画を単なる借入れの手段として付け焼刃で作るのではなく、あらかじめ作成した事業計画を金融機関に出して、「これなら大丈夫！」という太鼓判を押してもらいたいものです。

ではどうすれば、金融機関が感心するような事業計画を作成することができるのでしょうか？

今月号では、その点について解説を行っていきます。

ビジョン・戦略・目標を連鎖、ブレイクダウンさせる

事業計画は「結論」と「理由」で構成されます。

1年後や3年後の売上高などが「結論」で、その「結論」を導き出すための手段が「理由」です。

ゆえに、この「結論」「理由」に整合性が取れていないと金融機関には伝わらないこととなります。

そこで、事業計画の要素ですが、事業計画には「ビジョン」「戦略」「目標」を入れ込みます。

尚、「ビジョン」は「結果目標」です。

「戦略」は「プロセス目標」です。

「目標」は「行動目標」です。

つまりすべて「目標」であることに着目してください。

この「すべての目標」が連鎖し、ブレイクダウンしていく必要があります。

これができていないと絵空事の計画になってしまいます。

つまり、「ビジョン」には「出すべき結果」、「戦略」には「ビジョン」実現のために「力を入れる点」、さらに、「目標」には「日々行うこと」を記載するわけです。

例えば、「ホームランを年間で50本打つ」。

そのために「バッティングスピードを上げなければならないので足腰の筋肉を鍛える」。

そのために「毎日ランニングを50km行う」というような感じです。

すると、「ビジョン」「戦略」「目標」が連鎖、ブレイクダウンしたことになります。

よって、ここでいう「目標」を管理することで、「戦略」が達成されるかどうかを指導していくことができるようになるわけです。

しかし、この連鎖、ブレイクダウンが上手くいかないと、「ホームランを50本打つ」という結果だけが重視されて、「戦略」や「目標」への指導が疎かになってしまいます。

これでは、事業計画を作っても意味はなくなってしまいます。

実は大概の事業計画がこの連鎖、ブレイクダウンができていません。

では、どうすれば良いのでしょうか？

特に、「ビジョン」から「戦略」にブレイクダウンするところがネックになります。

一般的に、この「戦略」を作るには「SWOT分析」を用いることが多いです。

「SW」は「内部資源」の「強み」と「弱み」です。

「OT」は「外部環境」の「機会」と「脅威」です。

このとき、注意しなければならないのはSとW、OとTに分けるときの判断基準です。

果たして、何ををもって区分すると良いのでしょうか？

実は、この判断基準には「ビジョン」を使います。

つまり、ある事実がSかW、OかTになるには、その事実が「ビジョン」実現にとって「役に立つ」か「足を引っ張る」かで区分します。

「役に立つ」のであればSやOになり、「足を引っ張る」のであればWやTになります。

すると、SやOからは「活用策」が、WやTからは「歯止め策」が見えてきます。

これが戦略の種です。

これに優先順位を付けたり、統合したりしながら、三つぐらいに絞ると、「ビジョン」実現のための「戦略」となります。

こうすれば、「ビジョン」と連鎖した「戦略」が出来上がることがお分かりいただけると思います。

最後に「目標」ですが、ここにもノウハウがあるのですが紙面が尽きましたので、残念ながら今回はここまでとさせていただきます。

あとがき

簡単なようで難しいのが事業計画の作成です。

各目標の連鎖、ブレイクダウンが要です。

弊社では、簡単に作成するお手伝いや精緻に作るお手伝いもしています。

お気軽にお声をかけてください。

一般社団法人エンタープライズサポートジャパン

(経済産業省認定経営革新等支援機関)

代表理事 黒川晃 (くろかわあきら)

TEL:090-3044-4987

E-MAIL:kurokawa@syatyoujuku.com

HP:http://syatyoujuku.com/