起業ライダーマモル

なるほど

起業のコンセプト

■目次

1．起業への道は、こうだ。 P 04
2．これが、事業コンセプト。 P 06
3．作成のポイントを教えよう。 P 08
4．コンセプトのまとめ
Step1 起業の動機 P 09
Step2 強みや特技 P 10
Step3 社会やお客さんのニーズ P 11
Step4 コンセプトの基本（誰に・何を・どのように） P 12
Step5 ビジョンや目標 P 14
Step6 競合の特徴 P 15
Step7 事業の優位性 P 16
コンセプトシートの記入例 P 17
5．専門家に相談だ。 P 18
6．起業ライダーのオレと一緒に。 P 19

■登場人物

起業ライダーマモル

- 起業のエキスパートの知識を学習したAIチャットボット
- どんな人にもフランクに、しかし誠実に話す
- 東証生まれマザーズ育ち

起業を志すタケシ

- 佐藤 武（29才）
- カフェチェーン店の店長
- 半年前から、地元に帰ってカフェで独立を検討中
- 楽観的で明るい性格だけど、計画的に進めるのが苦手

はじめまして、だな。

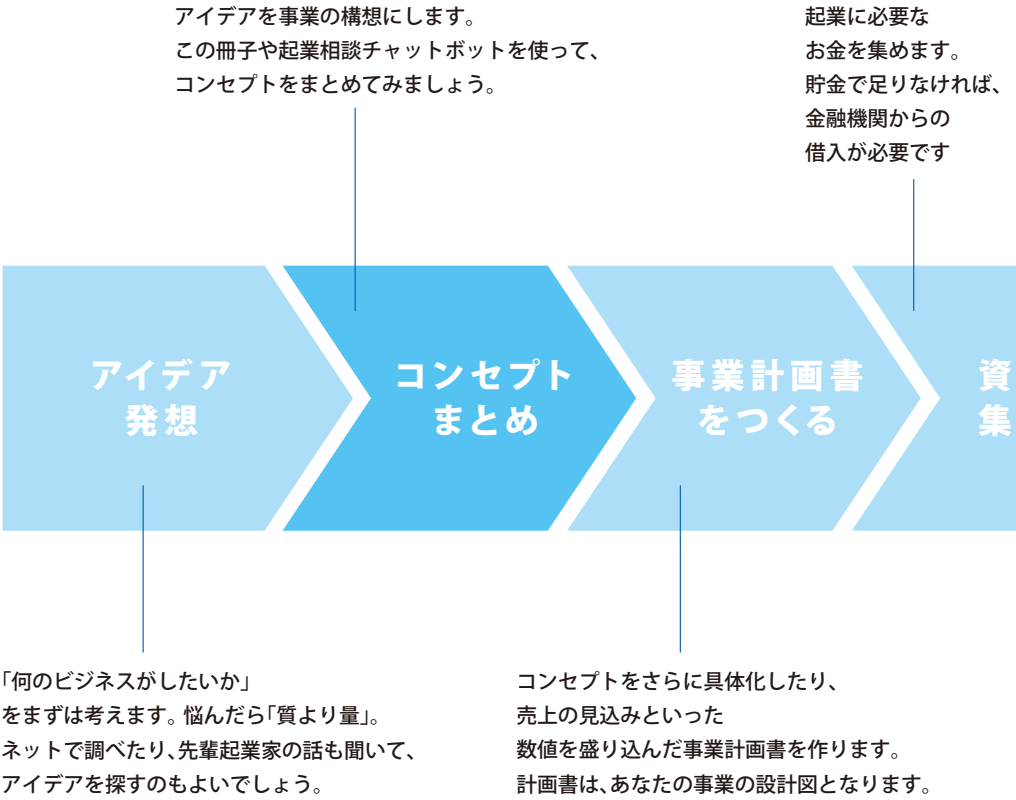
オレ「起業ライダーマモル」は、エキスパートの知識を学習したAIチャットボット。今までに実際にあった膨大な起業の相談データを分析して作られたんだ。

「起業したい」と決意したら、まずはアイデアをノートにまとめることをオススメする。どんなアイデアも、頭の中だけではイメージだけが先行し、事業の構想を具体的に描きにくいからだ。
この冊子では、そんな“ふわっ”とした起業のアイデアを、コンセプトにまとめるポイントを紹介したい。時間はちょっとかかっても、「どんなビジネスをしたいのか」、「何をめざすのか」といった事業の骨格が作れるといいな。たった1枚の「コンセプトシート」でも、事業のエッセンスがぎゅっと詰まっていれば、内容の薄い100枚の計画書よりも価値があるはずだ。初めて起業を志す人には、コンセプトの項目がわかっても、意外と書きにくい。そんなときは、起業家を志すタケシの書き方を見ながら、まずはコンセプトを作ってみよう。それと、起業相談チャットボットでも、スマホを使って、アイデアをコンセプトシートにまとめるサポートをしている。LINEで友だち登録してくれたら、君の起業の悩みに答えるからな。

いつでも君の起業を応援しているぞ。

起業への道は、こうだ。

起業の道のりは、大きく6ステップに分けられます。その道のりは、平坦ではありません。悩み、つまづきながら進むことになるでしょう。この冊子では、その中でも重要なコンセプトのまとめ方について解説しています。



「コンセプトのまとめ」は、ステップの最初の段階で、起業のアイデアを事業の構想にまとめるプロセスだ。君の「これまで」の人生を振り返り、「これから」の未来を考えよう。自分と対話して作ったコンセプトは、道に迷ったときに「起業のコンパス」となって、君が「どこに進むか」を示してくれるはずだ。

市町村役場や税務署に
各種届出をするなど、
開業に必要な手続きを行います。
忘れないようにしましょう。

金を
める

内外装工事
など
開業準備

開業
手続き

開業

店舗やオフィスの内外装工事や
スタッフ募集、仕入先の開拓など、
開業に向けたさまざまな準備を行います。

これが、事業コンセプト。

「事業コンセプト」は、「起業したい」と決意した人が、起業のアイデアをビジネスの構想として具体的に整理したものだ。「誰に」「何を」「どのように」といった視点でまとめて、君の事業の「ウリ」をハッキリさせよう。
右ページには、イメージをつかみやすいように事業コンセプトシートの全体像を載せておいたぞ。

なぜ、コンセプトを作成するの？

コンセプトづくりには、次のメリットがあります。

①事業内容の骨格が決まって、事業計画書の作成やその後の準備がスムーズになります。
②創業時の仲間や金融機関の人たちに、説得力のある言葉で話すことができて、信頼されます。
③「事業で何を大切にするか」に気づき、これからの起業準備で、決断がしやすなります。

良いコンセプトって？

一度聞いただけで、パッとイメージができるもの。

魅力のあるコンセプトとは、「お客さんにどんなメリットを提供できるか」、「何を目指すか」といったビジネスの根幹が、はっきりわかるものです。お客さんになりそうな人に「そんな商品やサービスがあったら、ぜひ使いたい！」と思ってもらえれば、事業の魅力がきちんと伝わるコンセプトになっているはずです。

事業コンセプトシート

事業名	

1.起業の動機	2.強み・特技	3.社会・お客さんのニーズ

4.コンセプトの基本		
誰に （ターゲット）	何を （商品・サービス）	どのように （商品・サービスの提供方法）

5.目標	

6.競合の特徴	

7.事業の優位性	

作成のポイントを教えよう。

全体を通した作成のポイントは、次の3つだ。
①まず書いてみる　②つながりを意識する　③ブラッシュアップする

①まず書いてみる

書きにくいところも、まずは文字にしてみます。順番に書く必要はないので、考えやすいところから記入してみてください。ただし「事業の優位性」は、あなたの考えている事業とライバル企業を比較して書くことをオススメします。

②つながりを意識する

各項目のつながりや全体としてのストーリーを考えてみましょう。魅力のあるコンセプトは思わず、流れるように話したくなるものです。例えばこんな感じ。「こんなお客さんに、自分の特技を活かして、あんなニーズのある商品をつくりたい。これは、ライバル企業とここに違いがあって、これがお客さんから選ばれる理由なんだ」。

③ブラッシュアップする

一度、作成したコンセプトは、納得がいくまで練り直してください。先輩の起業家や周りの知人から、客観的な意見をもらうのもいいかもしれません。

次ページから事業コンセプトの内容を細かく解説 >>>

コンセプトのまとめ

Step1 起業の動機

君は、なぜ起業するのか？

起業を思い立ったのには、理由があるはずだ。起業して困難にぶつかったとき、その動機が壁を突破する原動力になる。「サラリーマンが嫌になったから」といった動機だと…ちょっと、壁は乗り越えにくい。君の起業へのモチベーションが下がったときに、動機を読み返すとやる気が出るのがいいな。

これから起業の仲間を集めたり、金融機関から融資を受けるときに、きっと「なぜ起業するの？」と聞かれる。そのときに、気持ちのこもった想いが伝えられれば、彼らは君の心強い協力者になってくれるはずだ。

■書き方例

Before

今の上司がイヤだから、自分のお店を持ちたい。

マモル'Sヒント

① 君はなぜ、転職や就職ではなく、起業を選ぶのか？
② 自分の書いた動機を見て、君自身が応援したくなるか？

After

**30才を機にこれまでのカフェ勤務の経験を活かして、地元にUターンしてカフェを開きたい。
自分で焙煎した珈琲と地元で取れた新鮮な野菜を使った料理やスイーツを食べてもらいたい。**

Step2 強みや特技

君は、何が得意か？

強みや特技を考えるのは、君の特徴をうまくビジネスに活かして、起業の成功確率を高めるためだ。

強みや特技とは、君の経験、身につけたノウハウ、知識、技術、資格や長所とかだ。

「自分には…特にないよ」なんて謙遜はいらない。

社会人であれば、これまでの実務経験から何かしら強みが見つかるはずだ。例えば、営業マンであれば、商品知識や提案営業のスキル、卸売業者とのつながりとかも強みになるかもな。

もちろん、事業に関連があれば、自分の趣味も立派な強みになるはずだ。

■書き方例

Before

自分に強みなんてないなぁ…

マモル'Sヒント

① 君の人生を振り返り、自信があることや褒められたことは何か？
② 家族や友人に「自分の強みは何だと思う？」って聞いてみよう。
　強みや特技は、意外と本人が自覚してないことも多いぞ。

After

自宅で焙煎機を持つほどの珈琲好き。
知り合いの卸業者から市場に出回りにくい
珈琲豆を調達できる。
大手カフェチェーンで7年間（うち2年間は店長）勤務し、
店舗の効率的なオペレーションのノウハウを持っている。
妻が野菜ソムリエの資格を持ち、野菜を活かした料理が得意。

コンセプトのまとめ

Step3 社会やお客さんのニーズ

今、どんなニーズがあるか？

社会・地域が求めているものやお客さんのニーズを考えるのは、君のアイデアが「本当に必要とされるか」を確認するためだ。

身近な視点でいえば、「もっと○○だったら」とか「こんなサービスがあったら」というリアルなお客さんの声を集められるといいな。

大きな視点でいえば、その業界の流行や変化の特徴をつかむんだ。「健康志向」とか「無駄を省いたシンプルなライフスタイル」とかもトレンドだ。君の考えているビジネスの周辺には、どんなトレンドがあるかを確認してみよう。

思いつかないときは、Web検索で、競合企業を利用しているお客さんの声や評価を集めたり、先輩起業家のブログから探すのも参考になるな。

■書き方例

Before

おいしい珈琲を飲みたいんじゃないかな。

マモル'Sヒント

① 君がビジネスを考えている業界では、
お客さんにどんな不満が多いか？
② 君の商品やサービスは、お客さんのどんな要望を満たすのか？

After

「苦すぎない珈琲」とか「酸味が強いほうがいい」といった、
自分の好みに合うおいしい珈琲を飲みたい。
野菜は不足がち。野菜は取りたいけど、おいしく食べたい。
都会にあるような、おしゃれなランチやスイーツを食べたい。

Step4 コンセプトの基本

君の事業を、ひと言でいうと？

頭の中にあるアイデアを「誰に」「何を」「どのように」に分けて整理すると、事業内容がひと言で表せるようになるんだ。この3つを聞いたときに、君の考えているビジネスが、パッとわかるのが理想だな。

■書き方例

Before

誰に：珈琲や紅茶が好きな人。
何を：多くの種類の珈琲と手づくりランチ。
どのように：珈琲はおかわり自由に。

マモル'Sヒント

①コンセプトの基本に、君の事業のウリが含まれているか？
②君のコンセプトの基本を30秒で、人にしっかり伝えられるか？

After

誰に：自分の好みの珈琲を気軽に飲みたい人。好きなものをおいしく、健康的に食べたいと思っている子育て世代の女性。
何を：世界の珈琲豆を自家焙煎した、こだわりの珈琲。地元で取れた旬の野菜を使った料理やスイーツ。珈琲と料理のお手ごろなセットメニュー。
どのように：苦味や酸味をマッピングして、珈琲がわかりやすく選べるようにする。野菜ソムリエが監修し、地元の旬の野菜をホワイトボードやメニューブックで紹介する。SNSを活用し、珈琲の知識、食材のこだわりや料理のレシピを紹介する。

MORE ADVICE “コンセプトの基本”

“誰に”って例えば？

「どんなお客さんに提供するか」ターゲットとなる顧客を決めましょう。例えば、あなたのビジネスの常連客はどんな人か。その人の年齢、性別、職業、生活環境、住んでいる地域などを想像してみてください。商品やサービスを受け取って、笑顔になっているお客さんをイメージできると理想的です。

“何を”って具体的には？

「どのような商品やサービスを提供するか」を決めましょう。飲食店であれば、看板メニューの料理であり、小売店やサービス業であれば、オススメの主力商品やサービスです。このとき、ターゲットとなるお客さんをイメージしながら、商品やサービスを具体的に考えてみてください。例えば、ヨガ教室を開く場合、20～ 30代の会社帰りの女性をイメージしながら「オフィスワークの心身の疲れを癒すヨガプログラム」といったように、ある程度商品やサービスを絞り込むと、特徴がはっきりします。

“どのように”って難しい…

商品やサービスを「どんな方法で提供するか」を決めましょう。提供方法を考えるとき、商品やサービスの販売方法、価格帯、付属のサービスなど、さまざまな視点があります。販売方法であれば、店頭での接客重視の販売、全国に販路を持つ卸売業者を通した販売、ネット販売など選択肢は多数。同じような商品やサービスを扱っても、提供方法を工夫することで、ライバル会社との違いを出せるチャンスもあります。

コンセプトのまとめ

Step5 ビジョン・目標

君は、どうなりたいか？

「何を目指すか」君のゴールを決めよう。

目標には、「言葉で表現する目標」と「数字で表現する目標」がある。言葉で表現する目標は、仲間が一緒に同じ船に乗りたいと思えるような、ワクワクするような表現ができるといいかもな。例えば、ヤフー株式会社の「情報技術で人々の生活と社会をアップデートする」といった感じだ。

数字の目標は、例えば「3年後に売上1億円」といった売上高や来店客数を考えてみよう。

言葉と数字の両方の視点で考えられるといいな。

無理に高い目標を掲げる必要はないけど、がんばって達成できるようなゴールのほうが、君もモチベーションが上がるんじゃないか。

■書き方例

Before

稼げるだけ稼ぎたい。

マモル'Sヒント

① 君が本気で達成したい目標になっているか？
② 目標を決めたら、君のビジネスのやり方がハッキリしたか？
売上目標が3百万円と3億円では、
ビジネスのやり方も変わるはずだ。

After

**地域の人たちがお気に入りの珈琲と新鮮な野菜料理を食べて、
気分の上がる空間をつくりたい。
年間売上高は3,000万円を目指したい。**

Step6 競合の特徴

ライバルのビジネスの特徴は？

「誰も知らないビジネスを考えた」と思っても、多くの場合、似たようなビジネスがあるはずだ。まずは、競合他社を探してみよう。

競合を見つけたら、そのビジネスの特徴を知ることだ。事業が続いているのには理由がある。「何がお客さんから人気なのか」、「君の考えているビジネスと何が違うのか」を謙虚に学べるといいな。

競合を調べるには、Web検索が効率的だ。表現を変えながら検索してみよう。もちろん、ライバルの商品やサービスを体験したり、現地調査することも大切だな。

■書き方例

Before

地域には5店舗ぐらいのカフェがあるかも。

マモル'Sヒント

① 自分の考えているビジネスと
競合のビジネスの違いを説明できるか？
② 同業種だけでなく、類似の商品やサービスを扱う事業者も
競合として、チェックしたか？例えば、ロールケーキを
看板商品にするカフェにとって、コンビニのスイーツは競合だ。

After

**A店：大手チェーン店。40席程度。1杯220円と安さがウリ。
店内はきれいだが、特徴はない。
B店：老舗の喫茶店。
珈琲好きの常連客は多いが、若い人は入りにくい。
C店：最近できたコインランドリーに併設されたカフェ。
男性客が多い。**

コンセプトのまとめ

Step7 事業の優位性

君の事業が、お客さんから選ばれる理由は？

事業の優位性を考えるのは、お客さんに競合他社よりも君の商品やサービスを選んでもらえるポイントをハッキリさせることだ。

例えば、品揃え、短納期、小ロット対応、豊富な商品知識の接客とか、ライバルよりも優れているところを考えてみよう。

優位性を考えるときは、次のような表をつくるとわかりやすい。このとき、お客さんが評価するポイントで、君のビジネスで優れた項目や独自のノウハウのある項目とかを含めて作れるといいな。

評価項目＼店名	君の店	A店	B店
品揃え	○	×	△
雰囲気	○	○	×
料理の独自性	○	×	△
価格	○	○	△

■書き方例

Before

珈琲の種類が豊富なことかな。

マモル'Sヒント

①お客さんから、他社ではなく「君から買いたい」と思われる理由は？
②君の考える優位性は、お客さんにメリットを与えるポイントか？

After

**知り合いの卸業者から世界の珈琲豆の仕入ができ、
自家焙煎した珈琲をお客さんの好みに合わせて提供できる。
妻の野菜ソムリエの資格を活かし、
地元の新鮮な野菜を使った創作料理が提供できる。
地元にこれまでにない、
女性客が利用したくなる居心地の良い空間をつくる。**

タケシのコンセプトシート例

事業コンセプトシート

事業名	自家焙煎珈琲と地元野菜が豊富な料理を楽しめるカフェ

1.起業の動機

・30才を機にこれまでのカフェ勤務の経験を活かして、地元にUターンしてカフェを開きたい。
・自分で焙煎した珈琲と地元で取れた新鮮な野菜を使った料理やスイーツを食べてもらいたい。

2.強み・特技

・自宅で焙煎機を持つほどの珈琲好き。
・知り合いの卸業者から市場に出回りにくい珈琲豆を調達できる。
・大手カフェチェーンで7年間（うち2年間は店長）勤務し、店舗の効率的なオペレーションのノウハウを持っている。
・妻が野菜ソムリエの資格を持ち、野菜を活かした料理が得意。

3.社会・お客さんのニーズ

・「苦すぎない珈琲」とか「酸味が強いほうがいい」といった、自分の好みに合うおいしい珈琲を飲みたい。
・野菜は不足がち。野菜は取りたいけど、おいしく食べたい。
・都会にあるような、おしゃれなランチやスイーツを食べたい。

4.コンセプトの基本

誰に（ターゲット）	何を（商品・サービス）	どのように（商品・サービスの提供方法）
・自分の好みの珈琲を気軽に飲みたい人。 ・好きなものをおいしく、健康的に食べたいと思っている子育て世代の女性。	・世界の珈琲豆を自家焙煎した、こだわりの珈琲。 ・地元で取れた旬の野菜を使った料理やスイーツ。 ・珈琲と料理のお手ごろなセットメニュー。	・苦味や酸味をマッピングして、珈琲がわかりやすく選べるようにする。 ・野菜ソムリエが監修し、地元の旬の野菜をホワイトボードやメニューブックで紹介する。 ・ＳＮＳを活用し、珈琲の知識、食材のこだわりや料理のレシピ等を紹介する。

5.目標	・地域の人たちがお気に入りの珈琲と新鮮な野菜料理を食べて、気分の上がる空間をつくりたい。 ・売上高は3,000万円/年を目指したい 。

6.競合の特徴	・A店：大手チェーン店。40席。1杯220円と安さがウリで、店内はきれいだが、特徴はない。 ・B店：老舗の喫茶店。珈琲好きの常連客は多いが、若い人は入りにくい。 ・C店：最近できたコインランドリーに併設されたカフェ。男性客が多い。

7.事業の優位性	・知り合いの卸業者から世界の珈琲豆の仕入ができ、自家焙煎した珈琲をお客さんの好みに合わせて提供できる。 ・妻の野菜ソムリエの資格を活かし、地元の新鮮な野菜を使った創作料理が提供できる。 ・地元にこれまでにない、女性客が利用したくなる居心地の良い空間をつくる。

専門家に相談だ。

「事業コンセプト」を考えると「本当にこれでいいの？」といろいろと悩みが出てくるはずだ。そんな君に起業をサポートする支援機関を紹介したい。

どこに相談するの？

全国に、公的な支援機関があります。主な相談場所はこちら。

よろず支援拠点 ―― 47都道府県に設置された経営相談所
商工会・商工会議所 ―― 地域の身近な相談場所
中小機構 ―― 全国9ヵ所で経営相談に対応
日本政策金融公庫 ―― 資金調達の相談や創業支援情報を発信

何を相談するの？

作成したコンセプトシートを使って相談するのがオススメ。

コンセプトを作成して、自分が気になったところを相談してみましょう。これからの起業準備で、あなたが取り組むべき課題がハッキリするはずです。他にも、資金調達や集客方法など、多くの起業家が気になるところも確認してみてください。

最後の判断はあなた自身。

起業の選択は、あなたの人生そのもの。最後は自分が「何がしたいのか」、「何を優先するか」をしっかりと決めてください。悩んだときには「コンセプトシート」があなたの判断を助けてくれるはずです。

起業ライダーのオレと一緒に。

まずはLINEでオレを友だちに追加してくれ。パーソナル情報を登録すると、業種や地域に合わせた君だけの回答をするぞ。

何ができるの？

いつでも起業の相談ができる。

「どうずれば起業できる？」など、起業の悩みをLINEすると、24時間365日ピンポイントでマモルが即レス。メニューを使って質問もできます。人工知能なので、時々答えにならないことを言うかもしれませんが、どうか大目に見てください。

起業のアイデアがまとめられる。

パーソナル情報を登録すれば、スマホを使ってコンセプトがまとめられます。できあがったらコンセプトシートとしてダウンロードも可能。作成したコンセプトを持って最寄りの支援機関に行き、あなたの課題の相談もできます。

メッセージが受け取れる。

コンセプトづくりは、本気で取り組むと意外に大変です。そんなときに、あなたの進み具合に合わせて、コンセプトづくりのアドバイスをマモルが送信。きっとあなたの考えるヒントになります。

さらに詳しい紹介はサイトで！ 起業ライダーマモル

起業ライダーマモルは、
今日も起業家を応援しています。

Be a Great Small.
中小機構
中小企業基盤整備機構
東京都港区虎ノ門3-5-1虎ノ門37森ビル／Tel：03-3433-8811