

起業・創業診断

事業案を4領域から整理し、準備の優先順位を決めます。

架空の企業・回答による掲載用の抜粋見本です。実在する企業の診断結果や実績ではありません。実際の出力内容は回答により異なります。

01 事業案と準備状況

項目	架空の回答内容
屋号・業種	こもれび暮らしサポート（架空）／生活サービス
事業案	忙しい共働き世帯向けの整理収納サポート
販売先・段階	個人のお客さま／開業準備中
現在の状況	試行の候補はあるが、費用と必要販売件数は未整理。

02 4領域の整理

領域	回答点数	整理の目安
顧客と課題	8 / 12	候補の困りごとを聞いている。購入条件を確認する。
提供価値	7 / 12	提供案はある。利用後の確認方法を整える。
収支と資金	3 / 12	固定費・原価・必要販売件数を先に整理する。
実行準備	6 / 12	作業と確認先の候補がある。日程を決める。

今回の優先テーマ：収支と資金

価格候補だけで進めず、初期費用・固定費・1件あたりの費用・入出金時期を確認します。

点数は架空の選択回答による準備の整理目安です。事業の成功率や融資の可否を示すものではありません。

優先課題と確認事項

費用と販売の前提を整理して、開業の判断材料をそろえます。

架空の企業・回答による掲載用の抜粋見本です。実在する企業の診断結果や実績ではありません。実際の出力内容は回答により異なります。

03 収支と資金を優先する理由

回答では「固定費の項目別計算が未実施」「必要販売件数が未計算」「支払時期を含む資金繰りが未作成」です。販売開始の準備と並行し、少ない受注でも支払いを続けられるかを確認します。

追加確認	架空の回答
先に整理すべき費用	毎月発生する固定費
現在の価格の状態	候補はあるが、原価との照合はしていない。
資金繰りの見通し	未作成
最初に見る数字	必要販売件数

04 先に作る一覧

整理するもの	記入する内容
初期費用	道具・備品・サイト等の金額、支払日、購入の優先順位
固定費	毎月のシステム費、通信費、保険等
1件あたりの費用	交通費、消耗品、外注費、決済手数料等
価格と必要件数	価格から変動費を引き、固定費を賄う件数を確認
入出金と現金残高	支払日・入金日・少ない売上の場合の残高推移

生活費や事業主の報酬、税・社会保険、借入返済も別途整理し、必要資金に反映します。確認できていない数値を実績として扱いません。

最初の30日の行動案

数字の前提を確かめ、試行の範囲を決めます。

架空の企業・回答による掲載用の抜粋見本です。実在する企業の診断結果や実績ではありません。実際の出力内容は回答により異なります。

05 週ごとの進め方

期間	行動案	確認するもの
1～7日	初期費用・固定費・変動費を書き出す。未確認の金額に印を付ける。	費用一覧と確認先
8～14日	価格候補ごとの粗利と必要販売件数を計算する。提供できる件数と比べる。	採算・時間・件数の整合性
15～21日	入出金日を含む資金繰りを整理する。少ない受注の場合も確認する。	現金残高と支払時期
22～30日	費用調整と小規模な試行を決める。顧客の反応を踏まえて提供案を見直す。	保留する支出・試行日程

06 業種・販売先に合わせた確認点

- 生活サービスでは、予約枠・提供時間・再利用の理由・必要な届出を確認します。
- 個人のお客さま向けには、来店・検索・紹介など、最初の購入につながる経路を1つ試します。
- 提供範囲、取引条件、損害発生時の対応を確認し、関係する窓口や専門家への相談事項を整理します。

30日後の判断

費用と件数の前提が現実的か、少数の顧客が利用する理由は何か、次に使う時間と資金をどう配分するかを確認します。

入力内容から作成した事業案整理と行動のたたき台です。個別市場調査、許認可の判断、資金調達・売上の保証は含みません。