

経営管理ビザの事業計画書の妥当性チェックシート

サービス・商品に関して

- ・提供するサービスや商品の内容・特徴は、具体的に説明できますか？
- ・メニュー取り扱い品目数は確定していますか？
- ・それぞれのサービス・商品に対して、販売価格は設定済みですか？

販売戦略・営業方針に関して

- ・顧客が購入したくなるような「セールスポイント」は明確になっていますか？
- ・他社にはない「自社の強み」は何かありますか？（例：高い技術力、独自ノウハウなど）
- ・狙っている顧客層（ターゲット）は、具体的に定められていますか？
- ・そのターゲット層に届くような広告・宣伝方法は具体的に検討済みですか？
- ・上記の広告戦略は、ターゲット層に効果的であると言えますか？

市場調査・競合対策に関して

- ・出店予定地の周辺環境や商圈の特性は調査されていますか？
- ・競合の存在や数、特徴は把握していますか？
- ・競合と比べて、どのように差別化できるとお考えですか？

売上・収支計画に関して

- ・計画上の売上高における「客単価（1人あたりの販売額）」は妥当ですか？
- ・来客数や受注数の見込みは、根拠に基づいた数字になっていますか？
- ・売上原価（材料費など）の計算は、実際の仕入価格や業界平均を考慮して設定していますか？

※ 以下もご確認ください：

- ・材料費を実際に見積もっていますか？
- ・自身の経験を根拠に含めていますか？
- ・第三者から見ても「保守的で堅実」と言える数値になっていますか？

経費・利益に関して

- ・各種経費（人件費、賃料、広告費、水道光熱費等）に漏れはありませんか？
- ・計画の各数値には明確な根拠や計算式がありますか？
- ・開業後1年以内に黒字化できる見込みがありますか？
- ・役員報酬は、少なくとも月額20万円以上に設定されていますか？