



中小企業庁 起業家教育

標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

【ワークシート・参考資料集】



【授業内容に関するメモ】

年 月 日

年 組 番 氏名

① 授業を聴いて、気になったことや重要だと思ったこと、共感したことなどのメモを取りましょう。

気になったこと

重要だと思ったこと

共感したこと

② その他、グループワークで話したこと等のメモを取りましょう。

企業の社会的側面

_____年 _____月 _____日

_____年 _____組 _____番 氏名 _____

A～Eの会社の活動について調べ、
それぞれの会社の活動がどのように社会に貢献しているかを空欄に書いてください。

〈会社名〉

- A 株式会社村田製作所 B 有限会社ビッグイシュー日本 C 株式会社マザーハウス
D パタゴニア・インターナショナル・インク E アディッシュ株式会社

〈会社の活動〉

A	
---	--

B	
---	--

C	
---	--

D	
---	--

E	
---	--

(1) 起業に関し、〇〇さんに訊いてみたいことを書きましょう。

(2) 〇〇さんの講義を聴いて、共感したことを書きましょう。

(3) 何故その点に共感したのかを書きましょう。

(4) 〇〇さんの講義を聴いて、自分の夢や目標と重なる点を書きましょう。

(5) その他の気付いた点や感想を書いておきましょう(メモ欄)。

1回目のブレインストーミングにおいて、自分自身やグループメンバーが出したアイデアの中、この授業で深く考えてみたいものがもしあれば、それを書いてください。

2回のブレインストーミングの結果をグループで話し合い、良いと思ったビジネスアイデアについて書いてください。

アイデア1

①製品またはサービスの名前

②製品またはサービスの簡単な説明

アイデア2

①製品またはサービスの名前

②製品またはサービスの簡単な説明

(1) 先行事例を検索して、自分達で考えたアイデアに応用できそうな点について書きましょう。

参考になると思ったものの名前

どこで見たか（もう一度見られるようにメモする!）

どこを参考にするか、応用するか（値段や見た目も含む）

(2) グループで情報を共有し、自分達の考えたアイデアにどう応用するか決めて、それを書きましょう。

変更点①	変更前はどうか
	どう変更するか
変更点②	変更前はどうか
	どう変更するか
変更点③	変更前はどうか
	どう変更するか

ビジネスアイデアの実現性と魅力を高めるため、下のフロー図に従って、必要事項を考えましょう。

多くのビジネスアイデア（以下アイデア）は、実現不可能に思えても実現出来るものです。一方で、現代の科学技術では出来ないものもあります。例えば、何も道具を使わずに空を飛ぶサービス等は現代の技術では実現出来ないでしょう。あなたが考えたアイデアは、現代の技術で実現可能ですか？

YES

NO

考えたアイデアの、どういう点がお客さんに喜んでもらえて、あなたが儲かると思ったのか、右の空欄①に書いて、下に進みましょう。

①

考えたアイデアそのままではなく、①に書いた事を別の形で実現することは出来ないか考えましょう。右の空欄②に①を実現できる別の形のアイデアを書いたら、下に進みましょう。

②

考えたアイデアは現代の科学技術で実現可能ですね？次は、そのアイデアは多くの人々が欲しい、利用したいと思うほど魅力的なアイデアなのか、考えてみましょう。アイデアの知って欲しい目玉ポイントを3つ程度挙げることは出来ますか？

YES

NO

アイデアがより魅力的になるように、目玉となるポイントを3つ程度考えてみましょう。考えたら下に進みましょう。

魅力的なアイデアとなるための、目玉となるポイントを3つ程度書き出しておきましょう。

-
-
-

※①の例（痩せるガム）：「一口飲むだけで痩せる水」というアイデア→「簡単に」「痩せる」ことを実現したい。

※②の例：「一口飲むだけで痩せる水」→「痩せる成分（P57）という有効成分」の入ったガム」として実現する。

パンケーキ屋さんのターゲット例：

鳥取県鳥取市に住む20代の女性。市内の会社に勤めるOL。趣味は読書や映画鑑賞で、休日は映画館や喫茶店に行くことが多い。SNSはFacebookを良く使い、食べ物について投稿することが好き。パンケーキが好きだが近所には食べる所が無く、遠出する時にはよく食べる。

ターゲット（お客さん）の基本情報

ビジネスアイデアの主なターゲットに関し、下図の男性または女性もしくは両方に丸印を付けてください。

ターゲットは、例えば「市内の老若男女」のように広く設定してはいけません。上のパンケーキ屋さんのターゲット例のように、集中的に狙うターゲットを具体的に定めましょう。



年齢： 10代 20代 30代 40代 50代 60代 70代 80代 90代 それ以上

居住地： _____

職業： _____

趣味： _____

休日の過ごし方： _____

よく使うSNSやアプリ： _____

あなたが考えたビジネスアイデアに関連する情報： _____

その他の情報

ターゲットが好きそうなもの、利用しそうなもの等について、思いついたことを沢山書いてみましょう。

女子高生がターゲットだった場合の例：放課後に集まれる場所が欲しい、可愛いものが好き、甘いものが好き、etc

(1) ターゲットがあなたのアイデアにお金を払ってくれる理由(利用動機)はなんですか？

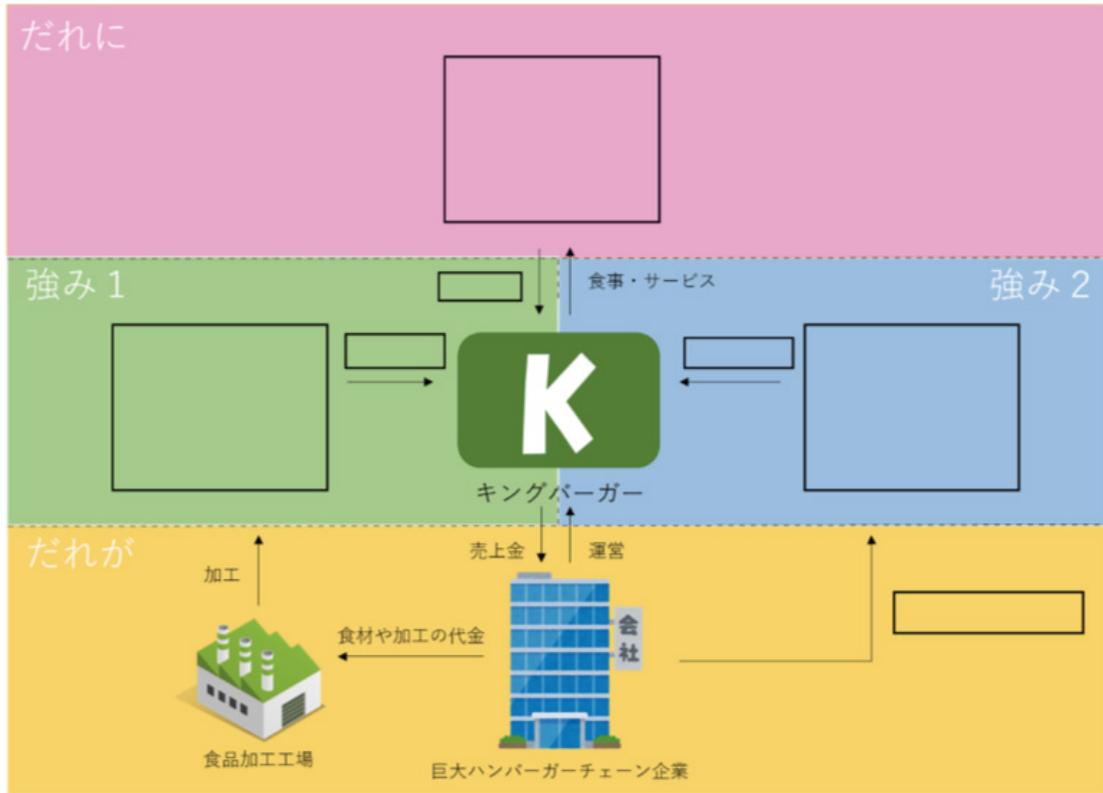
ターゲットは、いつ、どこで、どのような状況にあるから、あなたのアイデアにお金を払うのでしょうか？

(2) 利用動機のある人と、お金を払う人は同一ですか？違う場合は誰がお金を払ってくれそうですか？

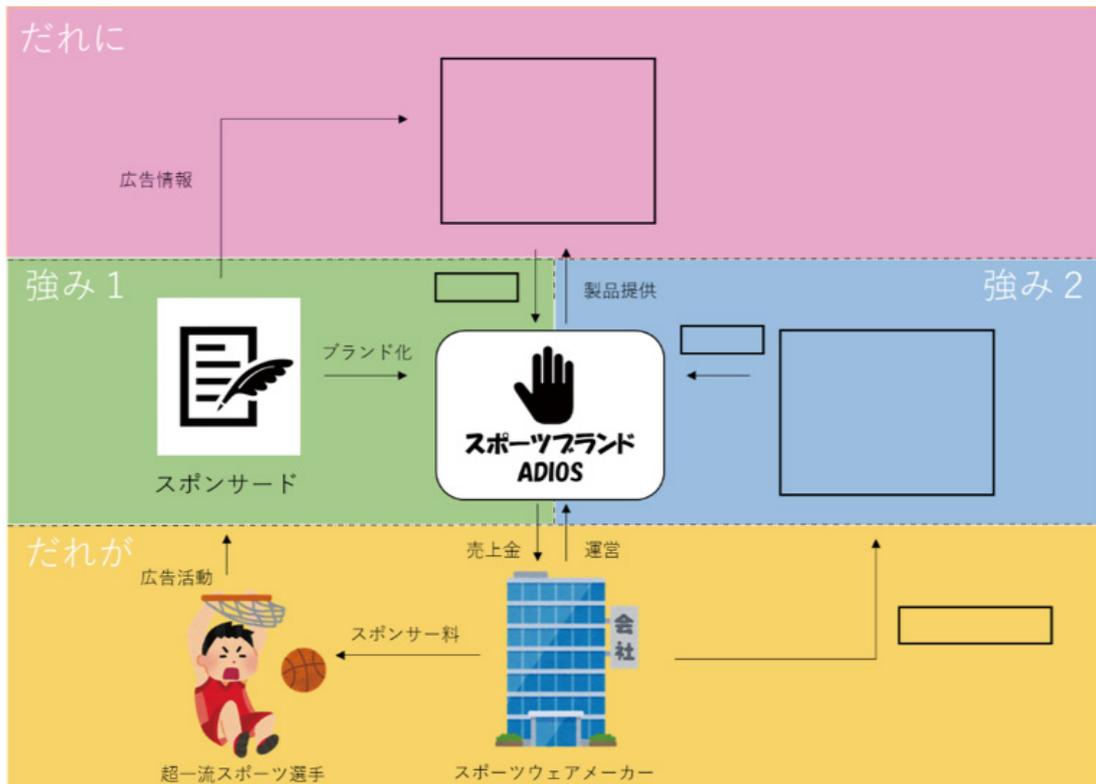
(3) どこで商売を行うのが良いと思いますか？

そこで商売を行う時、ターゲットは何人くらいいると推定できますか？

(1) 知っているハンバーガーチェーン店の強みを考え、下のビジネスモデルを完成させましょう。

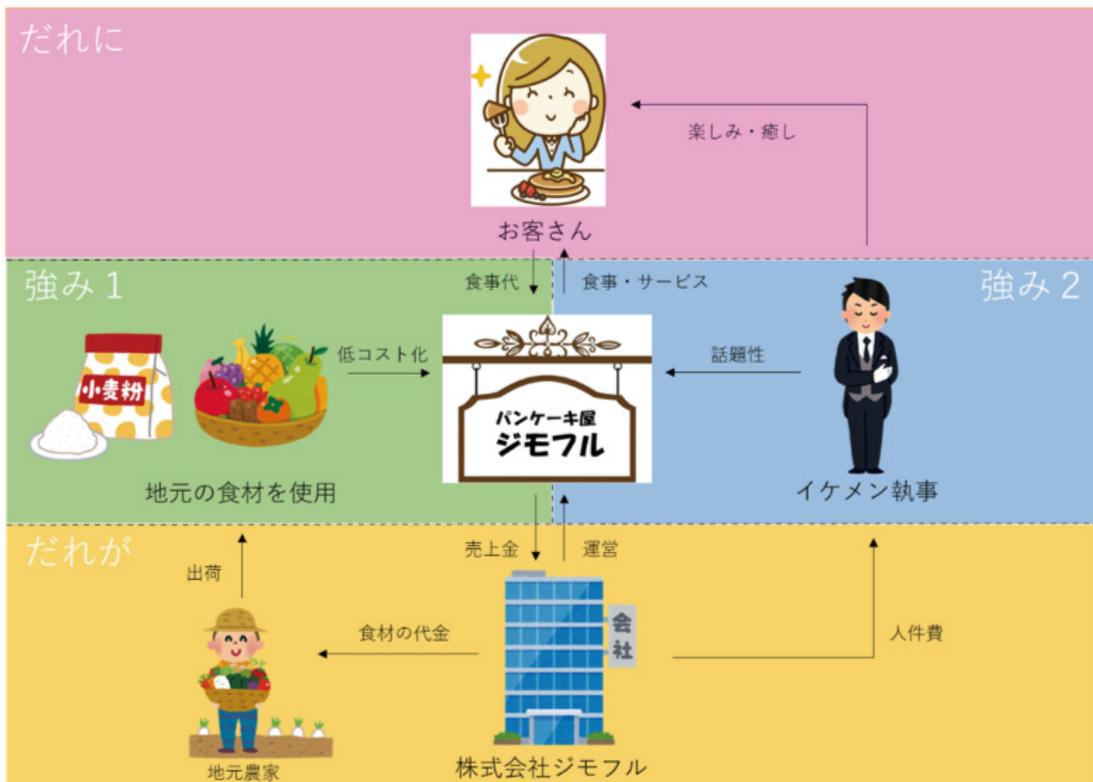


(2) スポーツウェアのビジネスについても考え、下のビジネスモデルを完成させましょう。



(1) グループで考えたビジネスアイデアについて、ビジネスモデルを作ってみましょう。

(参考) パンケーキ屋のビジネスモデルも参考にしてみましょう。



●ターゲットの確認

想定するターゲット：
(※インタビュー前に書きましょう)

インタビュー相手の情報： _____

その他の情報 _____

(※↑インタビュー例では、パンケーキを食べに行く人物なのか、利用する頻度を確認しています)

●利用してくれそうな理由 (利用動機) への共感

利用してくれそうな理由 (利用動機) への共感 (Yes/No)： _____

共感する/しない理由： _____

●サービスの目玉への共感

どのサービスに共感するか (Yes/No)： 目玉① _____ 目玉② _____ 目玉③ _____

共感する/しない理由： _____

無くても良いサービスや逆に欲しいサービス： _____

●値段の検証

値段への反応 (Yes/No)： _____ 払っても良い価格 (〇〇円)： _____

※このシートは、インタビューする相手の人数分を用意しましょう。

インタビュー結果の纏め

インタビューの実施人数： _____ 人（詳細： _____）

利用動機に共感する人： _____ 人中 _____ 人（ _____ %） サービスの目玉に共感する人： _____ 人中 _____ 人（ _____ %）

想定するターゲットが共感してくれたポイント： _____
 （↑パンケーキ屋の例：ソファでゆっくりする、イケメンとパンケーキを楽しむ）

想定するターゲットが共感してくれなかったポイント： _____
 （↑パンケーキ屋の例：地元のフルーツを使用する）

想定するターゲット“以外”が共感してくれたポイント： _____

想定するターゲット“以外”が共感してくれなかったポイント： _____

インタビュー対象が払ってもいい値段： _____ 円 利用頻度： _____

参考になった意見：

-
-
-
-
-

ビジネスアイデアの改善

アイデアをどの様に変えますか？

・変えてどうなったか

・変えない点

① タイトル

タイトル

サブタイトルorキャッチコピー

② ターゲット(お客さん)と利用同動機

ターゲットについて(年齢・性別・職業・休日の過ごし方・人数etc)

お金を払ってくれる理由(利用動機)を幾つか箇条書き

③ 製品・サービスの概要

製品・サービスの図
(出来ればプロトタイプを活用)

製品・サービス名

製品・サービスの説明(ごく簡単に)

④ 製品・サービスの特徴

製品・サービスの目玉=知って欲しいポイントを3つ程度

⑤ インタビュー結果

インタビュー結果
(グラフや、言われた事実)

インタビュー対象の情報
(人数・年齢等)

インタビューの結果重要だと思ったポイント (説得力を増すもの)

⑥ ビジネスモデル

お金の流れを中心として簡易的にしても可

⑦ 最大利用者数

最大利用者数 (数字かグラフで表現)

※このビジネスの市場規模を記載していただくという意図です。

⑧ 収支計画

収支計画 (グラフか表で表現)

⑨ 競合相手と優位性

競合相手名

自分達の製品・サービス名



勝てそうなポイントを一言で①

自分達が勝てそうなポイントの説明 (図があれば尚良い)

勝てそうなポイントを一言で②

自分達が勝てそうなポイントの説明 (図があれば尚良い)

※自分達の製品・サービスが競合相手に勝てそうなポイントを2つ挙げる意図です。1つでも問題ありません。

⑩ 最後に

何かメッセージ

(例：一緒に〇〇県を変える仲間を募集中!特にない場合は「ありがとうございました」など)

中間発表用の台本作り資料

ページ番号	秒数	話者氏名	話す内容
1			
2			
3			
4			
5			
6			

年 組 番 氏名 _____

ページ番号	秒数	話者氏名	話す内容
7			

インタビュー実施時に話す内容

①

②

③

(1) ビジネスを行う場所とターゲットから、商圏の範囲はどこまでなのかグループで考えてみましょう。

※例えば、ビジネス街でOLにパンケーキを売る場合、休み時間に気軽に来られる半径500m程度と推定できます。
一方で、地方にある大型のホームセンター等は車で簡単に行ける半径10km程度と特定できます。

(2) 競合相手はどこですか？商圏を考慮して、グループで考えてみましょう。

(3) 競合相手について調べたことをメモしましょう。

自分達のアイデアが勝てそうな点：

競合相手の主な商品・サービスの値段：

競合相手の利用者数（分からない場合は推定してみましょう）：

(4) (3) の調査結果をグループ内で共有し、以下を記入しましょう。

自分達のアイデアを改善する場合はそれを書きましょう：

競合相手の値段も参考に、自分達の商品・サービスの値段を考えましょう：
(競合相手に完全に合わせる必要はありません)

(5) 推定される利用者の最大数を書きましょう。また、その理由を書きましょう。

例1 (パンケーキ屋)：商圏の競合相手の喫茶店はいつも満員である。私が考えたパンケーキ屋はソファ席が20席ある。ターゲットが1人2時間利用した場合、12時間営業なので1日に120人の利用者が最大となる。一か月に25日営業することを想定し、一か月の最大利用者数は3000人となる。

例2 (アスレチックフィールド)：商圏を〇〇市全体と考える。参考とした神戸市の人気アスレチックフィールドは年間入場者数が8万人であった。〇〇市の人口は、神戸市の1/5であるため、入場者数も1/5として、年間1.6万人程度が利用者の最大数になると思う。

収支計画書

①創業1年目の、1ヵ月毎の売上高を考えてみましょう。

※事業を始めるために最初に必要なお金（例えば土地を買う、自動車を買う等）はいったん無視して、毎月かかる費用について考えます。

②売上高は、単価×数量で計算してください。

※パンケーキ屋ジモフルの例：

1,500円（客が払う平均額）×40人（1日の利用客数）×25日（店の営業日数）＝150万円（1ヵ月の売上高）

③売上高を出したら、参考資料⑤や日本政策金融公庫HPを見て、支出高を計算しましょう。

※参考資料⑤に、自分達で考えたビジネスと類似したものが無い場合は、どの位お金が必要なのか、自分達で考えてみましょう。

④1年目について埋められたら、3年目に売上高がどの程度増加するのかを決めて、支出も計算しましょう。

※例えば、「3年目は広告を多く出して1日の利用客数が60人になる」などを想定します。

		1年目	3年目	売上高、支出高の計算の根拠
売上高				
支出高	売上原価 (仕入高)			
	人件費			
	家賃			
	その他			
	支出合計			
利益				
売上高-支出合計				

最終発表用台本作り資料

ページ番号	秒数	話者氏名	話す内容
1			
2			
3			
4			
5			
6			

ページ番号	秒数	話者氏名	話す内容
7			
8			
9			
10			
11			

想定問答

質問

回答

【課題】

厚紙とハサミを用いて、出来るだけ高いタワーを作りましょう。なお、審査に際しては、配点は低いものの、タワーの安定性・デザイン・創造性も評価の対象になります。

【手順】

- ①下の枠内にできるだけ多くのタワーの構想図を書きましょう。
- ②どの構想図が最も高いタワーを作れそうか検討し、1つだけ選んで実際に作ってみましょう。
- ③制限時間の中で、更に高いタワーを作るために試行錯誤を繰り返してみましょう。

点数

自分の価値観を知る「ライフチャート」

- | | |
|-----|-------------------|
| ゴール | ① 自分自身の価値観を知る |
| | ② 自分の興味関心を考える |
| | ③ 他人から見た自分について考える |

ライフチャートとは何でしょう？

→今までの自分の経験や体験(自分史)を書き出すことで、自分の価値観を知るものです。

価値観って何でしょう？(スマートフォンなどで調べてみましょう)

ライフチャート作成のポイント(物心がついた頃～今日まで)

- ①物心がついた頃にさかのぼり、印象的な出来事を描くこと。
- ②楽しんで自分の過去を思い出すこと。



ライフチャート	±に振れる出来事		自分はどのような性格か?
どんな時にライフチャートが +に振れるのか?		➡	
どんな時にライフチャートが -に振れるのか?		➡	

学年	振り返り
小学校時代	どんな性格だった? 勉強や習い事で何が好きだった? どんな時に褒められた?
中学校時代	何に熱中していた? 一番努力したことは何? 小学生の頃と変わったことは何?
現在	何に熱中している? 誰にも負けないと思うことは? 中学生の頃と変わったことは何?

グループメンバーの性格や印象などを書きましょう。後で伝えてあげます。

名前	性格や印象など

自分の夢や、自分なら出来そうなビジネスについて書いてみましょう。

(1) あなたのグループのビジネスアイデアを一言で説明してください。

(2) 観察したお店の特徴と、そのお店の製品またはサービスの人気がある理由を書いてください。

お店の名前：	何のお店ですか？：
お店の特徴：	
お店の人気の理由：	

(3) お店が工夫している点の中で、自分達のアイデアに応用できそうなことがあれば書いてください。

(4) お店を観察する中で、もし自分達のアイデアの弱い点に気が付いた場合はそれを書いてください。

Google検索の使い方



Google で検索または URL を入力

(1)一般的な検索方法

1単語で検索する場合と、複数の単語で検索場合があります。複数の単語をスペースで区切って「起業家 年収」のように検索すると、どちらの単語も含んだサイトを優先して探す検索が行われます。

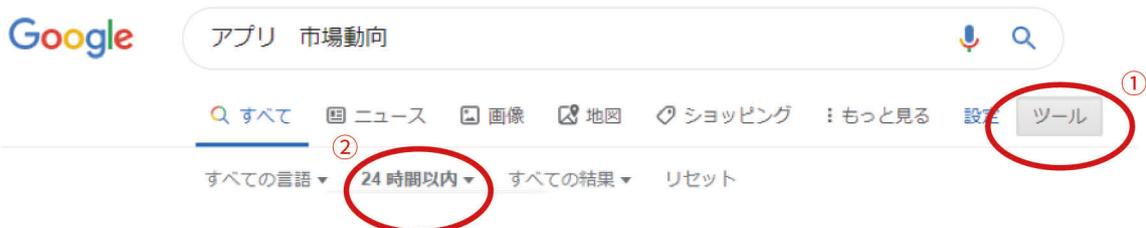
(2)画像検索

(1)の手順で検索した後、下図のように「画像」をクリックすると、検索した単語に関する画像を調べることができます。資料作成のためにグラフを調べたい時や、イメージを膨らませたい時に使うと便利です。



(3)期間指定

最新の情報を調べたい場合などは「ツール」から「24時間以内」などの期間を指定することで、24時間以内に検索単語に関し更新したサイトのみを表示させることができます。



(4)完全一致検索

「”起業して成功する確率”」のようにダブルクォーテーション””(キーボードのShiftと2の同時押しで出せます)で検索単語を囲うと、検索単語を一部含むものや類似したものなどを含まず、完全に一致している情報だけを検索することが出来ます。

インタビュー例

以下の文章は、ビジネスアイデアとしてパンケーキ屋を考えた場合に、インタビューの時にどう話すかを例示したものです。これを参考に、実際にインタビューを行ってみましょう。

Aさん: アイデアを考えた高校生

Bさん: インタビューの対象となった女性

【導入】

A: こんにちは。貴重なお時間をいただきありがとうございます。今日は、私たちが考えたビジネスアイデアのパンケーキ屋ジモフルについてインタビューを行いたいと思っています。Bさんにこのアイデアを聞いてもらって、サービスの開発を更に進めるべきかを知りたいのです。インタビューでは、私たちが考えている「お客さんが利用してくれそうな理由(利用動機)」と、私たちが提供する「サービスの目玉」に共感してもらえるかどうか、理由と一緒に伺いしたいです。宜しくお願いします。

B: 分かりました。宜しくお願いします。

【ターゲットの確認】

A: お客さんが利用してくれそうな理由(利用動機)の説明に進む前に、Bさん自身について教えてください(性別は確認しておきましょう)。

A: 歳はいくつですか？

B: 23歳です。

A: パンケーキって食べに行かれることはありますか？(正しいターゲットかの確認)

B: はい、食べに行くことはあります。

A: 一か月に何回くらい食べに行くことがありますか？

B: 月に2回位食べに行くことがあります。

A: ありがとうございます。それでは次に移らせてもらいます。

(インタビュー対象が想定するターゲットと異なる場合:

これから説明するアイデアは、主に20代の女性をターゲットとして考えていて、Bさんとは異なるかもしれませんが、1人のお客さんとして回答をお願いします。)

【利用してくれそうな理由(利用動機)への共感の確認】

A: それでは、私たちが考えている、お客さんが利用してくれそうな理由(利用動機)についてお話をさせてください。私たちの地元には、ビジネスマンが利用する喫茶店等は多くありますが、女性がゆっくりと休めるような場所がありません。女性は小さい子供がいると、楽しく、自由な時間が中々取れません。地元には多くの女性が気軽に行けてゆっくり出来る場所が必要なのです。

A: こういう気持ちになることはありますか？(利用動機の確認)

B: はい、そう思うことがあります。(→利用動機は正しそう)

A: どうしてそう思ったのか教えてください。

B: 私は通勤で毎日駅を使いますが、帰る時に駅の近くにゆっくりできる所があれば嬉しいです。仕事で疲れている時に、ゆっくりしたり、友達と話したり出来る場所があればいいなと思います。

【サービスの目玉への共感の確認】

A: ありがとうございます。それではプロトタイプを使って、私たちのアイデアの特徴について説明します(ここで、料理の絵、ソファやテーブルの絵、サービスの様子を描いた3枚からなるプロトタイプを見せる)。私たちは地元の女性に対し、ゆっくりと休める場所として、パンケーキ屋「ジモフル」を提案します。ジモフルは、

- ①全ての席をソファ席にしています。それによって、ゆったりとした雰囲気を楽しめます。
- ②地元で採れた梨や小麦粉、卵などの食材を使用してパンケーキを作ります。地元で採れた食材だけで作るパンケーキは、ここでしか食べられません。送料が安くなり、料金も抑えられます。
- ③執事服を着たイケメンがパンケーキを運びます。イケメンと一緒に写真を撮るサービスもあります。これによって、女性に楽しんでもらい、心の癒しを提供します。また、話題作りにもなると思っています。これが、私たちのアイデアです。これについていくつか質問させてください。

A: このパンケーキ屋「ジモフルのサービスの目玉」は、地元の女性の利用してくれそうな理由(利用動機)を満たしていると思いますか(サービスの目玉への共感の確認)？

B: 満たしていると思います。

A: どうしてそう思ったのか教えてください。

B: ソファでゆったりとして、イケメンとパンケーキを楽しむのは結構癒されそうだったからです(→2つめの目玉には共感してくれている)。

A: ジモフルがあったら、一カ月に何回くらい行きたいと思いますか？

B: 月に2回位行くかもしれません。

A: 無くても良いサービスや、逆に欲しいサービスはありますか？

B: 美味しければ、地元の食材じゃなくても良いかもしれません。あと、イケメンが食べさせてくれるサービスや、お気に入りのイケメンを指名できるシステムがあると良いですね！

【値段の確認】

A: 最後に、値段について訊きます。女性がゆっくりできて楽しい「ジモフル」のパンケーキに、2000円払いますか？

B: ちょっと高いですね。払わないと思います。

A: では何円だったら払っても良いと思いますか？

B: 1500円だったら払うと思います。

発表資料の参考

ワークシートを使って発表資料を作る際は、以下のスライドを参考にしてください。中間発表では①～⑥と⑩、最終発表では①～⑩の全てを使用します。

①

パンケーキ屋「ジモフル」

～女性にゆっくりとした時間と空間を提供～

KAL高等学校 3年3組
起業家教育事業グループ



②

ターゲットと利用動機

- 地元に住む 20代の女性
- 趣味は読書や映画鑑賞、休日は喫茶店によく行く
- Facebookに食べ物について投稿するのが好き

★ 地元には女性がゆっくりと休める場所が無い
★ 気軽に行けて、女性がお喋り出来る場所が必要！



③

サービスの概要



パンケーキ屋「ジモフル」

- ▶ 美味しいフルーツパンケーキや紅茶を提供
- ▶ 地元で女性がゆっくり楽しく過ごせる空間

④

サービスの特徴

- ① 全ての席はソファ席
ゆったりとした雰囲気を楽めます
- ② 執事服を着たイケメンがサーブ
女性に楽しんでもらい、心の癒しを提供します
- ③ 地元の梨や卵等の食材を使用
地元の食材だけで作るパンケーキが楽しめるのはジモフルだけ！



⑤

インタビューの結果



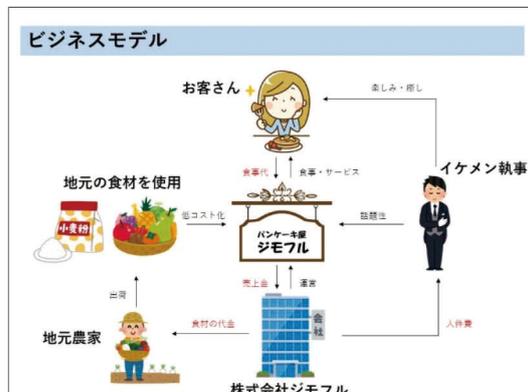
10代の男性1人 女性4人
30代の女性2人
計7人を対象に実施

■ サービスに共感 ■ サービスに非共感

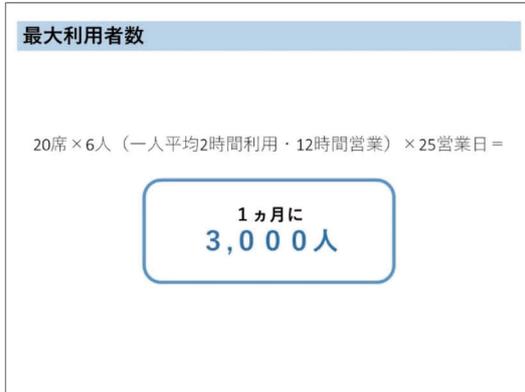
インタビューの結果・・・

- 71%の対象がこのサービスに共感
- なかでもソファ席には100%の対象が肯定的な反応
- 過半数の対象が1500円程度なら払っても良いと回答

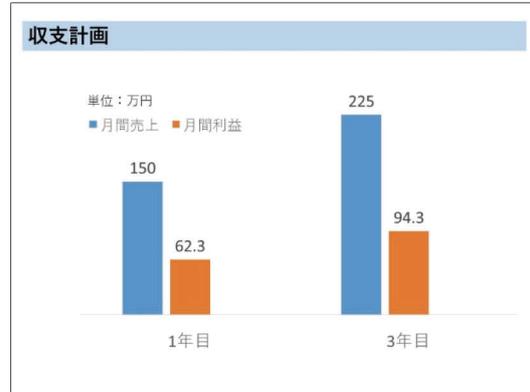
⑥



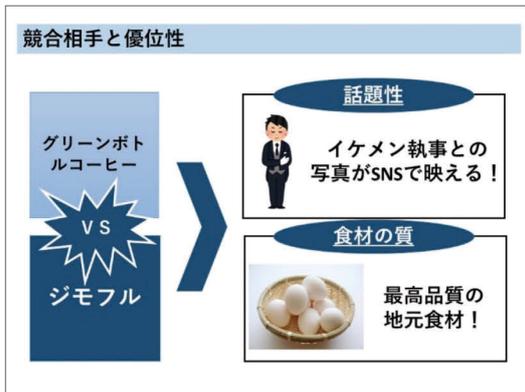
⑦



⑧



⑨



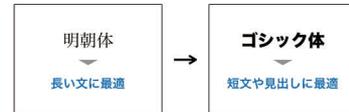
⑩



プレゼン資料作成の7か条

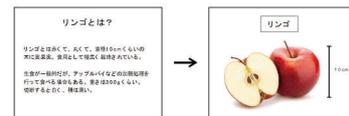
1)基本は「ゴシック体」

プレゼンに使用するスライドは、あくまで「要点を端的に説明する」もの。つまり「読ませる」よりは「見せる」という意図が強くなります。プレゼン資料には明朝体よりも、ゴシック体が一般的です。



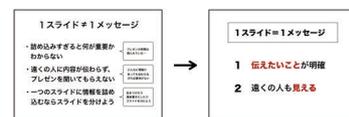
2)文章でなくビジュアルで伝える

限られた時間の中で聞き手に内容を理解してもらうには、ビジュアルを利用することが大切です。大きな写真と文字で「伝えたいこと」を一瞬で理解してもらえよう工夫してみましょう。



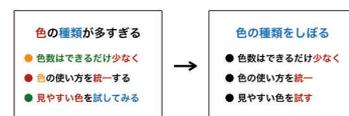
3)1スライド = 1メッセージ

1枚のスライドで伝えることは1つまで。聞き手に何を伝えたいのが明確になるだけでなく、文字が大きくなるため遠くの人にも見やすくなるという二つの効果があります。複数の情報を入れたい場合、箇条書きを使うなど工夫しましょう。



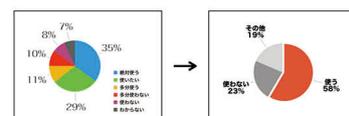
4)色をきれいにまとめる

色の数はなるべく少ない方が、見栄えもよく情報も伝わりやすいとされています。カラフルすぎてごちゃごちゃした資料は、何が大切なのか情報の重要度がわかりづらくなってしまいます。「見出し」や「重要な言葉」など、どこで色を使うのかをスライド内で統一させましょう。



5)グラフや表の見せ方

グラフや表の捉え方は人によって様々。データをただ貼り付けただけでは、話し手の意図を正しく理解してもらえない可能性があります。例えば「円グラフ」であれば、無駄な情報を省いたり、目立たせたい部分だけ色を変えたり、見やすく数字や言葉を添えたりするなど聞き手が理解しやすいようデザインしましょう。



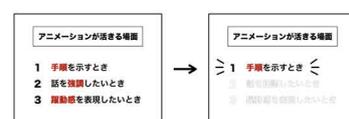
6)文字の大きさの目安

会場の大きさや人数によって見やすい文字の大きさは変動しますが、タイトルは36から48ポイント程度。内容文字は、24ポイント以上を目安に作成しましょう。



7)アニメーションを効果的に使う

アニメーションとは、スライドの中のオブジェクト(画像や図、文字、グラフなど)に動きをつける機能のこと。多様は禁物ですが、プレゼンに注目を集め、伝えたい部分を強調する効果があります。



業種別経営指標

喫茶店

- ①売上原価(対売上高比率)=31.5%
- ②人件費(対売上高比率)=34.8%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=31.3%

④の「その他の諸経費」は、家賃と広告費を含んでいるため、その分を引いて計算する必要があります。

例: 売上6400万円×31.3%=2000万円

→2000万円－500万円(家賃)－100万円(広告費)=1400万円(その他の諸経費)

学習支援業(学習塾や〇〇教室など)

- ①売上原価(対売上高比率)=10%
- ②人件費(対売上高比率)=43.6%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=43.7%

旅行者代理業店(JTBやH.I.Sなど)

- ①売上原価(対売上高比率)=58.0%
- ②人件費(対売上高比率)=23.7%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=21.0%

スポーツ施設提供業

(アスレチック場やスケートリンクなど)

- ①売上原価(対売上高比率)=14.4%
- ②人件費(対売上高比率)=36.4%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=45.7%

興行場

(映画館や音楽・スポーツを観る施設など)

- ①売上原価(対売上高比率)=20%
- ②人件費(対売上高比率)=29.8%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=44.7%

健康食品卸売業(meijiやDHCなど)

- ①売上原価(対売上高比率)=57.8%
- ②人件費(対売上高比率)=22.8%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=22.9%

民宿

- ①売上原価(対売上高比率)=22.6%
- ②人件費(対売上高比率)=33.5%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=43.1%

上記の数値は、日本政策金融公庫のHP (https://www.jfc.go.jp/n/findings/sme_findings2.html#tyousa)の「小企業の経営指標調査」より抜き出したものです。ここに当てはまるものが無い場合は、HPを参照してみましょう。なお、売上原価は、100%－売上高総利益率(%)で出しています。

起業家教育授業 最終発表 審査シート

評価方法 : (10点満点で評価・10点(良くできている)→0点(全くできていない))

評価の目安 : 8点 80%以上できている・よくできている

: 6点 60%以上できている・部分的にできている

: 4点 40%以上できている・努力は認められる

順番	1	2	3	4
班番号				
発表タイトル				
顧客とそのニーズが うまく表現できているか				
サービスイメージが きちんとできているか				
プレゼンの魅せ方 (聴衆を引き込む努力をしているか)				
その他の加点要素 (収支計画がうまく作れているか等)				
合計点				
順位				
メモ・コメント				

