

起業までのステップと TOKYO創業ステーションの活用法

起業までの基本ステップはこの3つ!



STEP 1

棚卸をする

自分という資源を知ろう!
(価値観・知識・経験・強み)



STEP 2

ビジネスアイデアを固める

創業動機・顧客設計・価値設計を
明確にしよう!



STEP 3

事業計画書を作成する

自分の事業の設計図を作ろう!



STEP 1

棚卸をする



起業は、いきなりアイデアを考えるのではなく、
最初に「自分のことを知る」ところからスタートします

自分という資源を知るには・・・

価値観

知識

経験

強み

4つの要素を
整理しよう

POINT



ビジネスのベースは「自分」



自分を知ることが差別化の源泉になる



「自分資源」をすべて活用することが成功する起業への第一歩

STEP 2

ビジネスアイデアを固める



なぜやるの？どんな価値がある？誰のためのもの？
その本質を整理し、想いや経験を具体的なビジネスの価値へと
転換し、事業の軸を明確にします。



創業動機を明確にする

なぜこの事業をやりたいのか？原点と想いを言語化する

きっかけになった経験・想いなど。
自分だからやりたい理由を見つけよう！



顧客設計を行う

誰の、どんな課題を解決するのか？ターゲットを具体化する

誰のためのもの？その人は、今どんなこと
で困っている？「顔が浮かぶ一人」を
想像してみよう！



価値設計を考える

顧客が得られる価値は何か？どう差別化するのか？

なぜあなたから買う？その人は、あなた
のサービスで何が変わる？

アイデア整理に役立つ

「アイデア・ブラッシュアップシート」

https://startup-station.jp/wp-content/uploads/idea-brushup-sheet_sample-1.pdf

事業計画書を作成する前に アイデアを整理するところから始めましょう！

アイデアを整理することは、スマートで伝わりやすい
事業計画書を作成する上で大切なステップです。
書き出してまとめることで事業アイデアをブラッシュ
アップすることにもつながります。

... オススメ

コンシェルジュ起業相談

シートが最初からしっかり作れなくても大丈夫。
各項目の整理方法や、情報収集・リサーチの進め方に不安
がある方は、コンシェルジュ起業相談をご利用ください。



記入見本		
アイデア・ブラッシュアップシート		
1. アイデアの源・背景 どんなきっかけや経験から、アイデアを思いついたか？		
2. 誰のためのプロダクトか？ そのプロダクトを利用/購入する人は どんな人？	3. 解決すべき悩み、問題は？ その人が持っている悩みや 課題は何か？	
<ペルソナ> 顧客となりえる1人の人物像を 言語化する	4. 既存の解決方法 すでにある似たプロダクトには どんなものがあるか？ <既存の解決方法で解決できないこと> それらが解決しきれないことは なにか？	
5. プロダクトが提供する解決方法 あなたの考えているプロダクトが提供できる解決方法や価値は何か？		
① 顧客のベネフィット プロダクトのスペックが もたらす便利や利益 例：早い、軽い、 使いやすい等	② 感情のベネフィット プロダクトを持つ/使うことで 得られるプラスの感情 例：安心、高級感、解放感、 クールだ、たのしい等	③ 自己実現のベネフィット プロダクトを持つ/使うことで 可能になる自己実現の形 例：自分らしくいられる ありたい自分に近づける 自信がもてる等
6. プロダクトを一言でいうと？ 誰の/どんな悩みや課題に対して/どんな解決方法や価値を/どのように提供する プロダクトなのか？・・・簡潔に		
7. ユニークな点や差別化ポイントは？ 強みになりえる特徴や、既存のプロダクトにはない独自性		

STEP 3

事業計画書を作成する

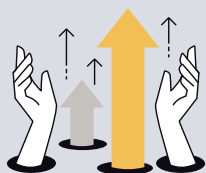


事業計画書は、ステップ2「ビジネスアイデアを固める」の内容をより詳細化・数値化したもの。事業として成り立つのか？を確認できる起業する人必須の最強ツールです。

事業計画書でできること

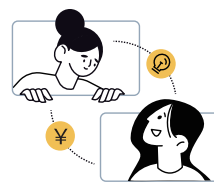
この仕事が、ちゃんと成り立ち
そうかを考えられる

#市場規模 #競合 #事業リスク



どんな人に、どんなサービスを
届けるのかがはっきりする

#ビジネス設計 #ターゲット #事業内容
#テストマーケティング



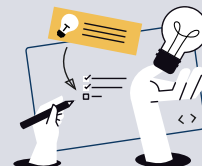
どれくらい売れて、どれくらい
お金がかかるかを想像できる

#収益 #資金 #収支計画



これから何をすればいいか、
順番が見えてくる

#事業化計画 #販売計画 #開発計画



より具体的な計画・数値・検証・市場分析を含めることで、
事業の成功確率を高めることができます



Q

事業計画書を書くタイミングは？

A

ステップ1(棚卸)とステップ2(ビジネスアイデア)
が完成してから着手しましょう！



創業動機

なぜ、これをやりたいと
思ったのか

顧客設計

どんな人のための
サービスか

価値設計

その人が、
どう良くなるか

この3点を最初に
考えておくのが
おすすめです！

POINT



土台となる考えを先に整理しておく事業計画書はスムーズに進められます

事業計画書の主要項目

どんな事業かを整理する

事業情報

- ・会社概要、経営者略歴
- ・創業動機・ビジョン
- ・事業内容（商品・サービス、顧客）
- ・競合分析と競争優位性
- ・市場規模と見込み客数

実現できるかを確認する

実地検証・設計・リスク

- ・実地検証（テストマーケティング）
- ・ビジネスモデル図
- ・事業化計画（スケジュール）
- ・店舗計画・開発計画
- ・事業リスク

お金の流れを見える化する

財務

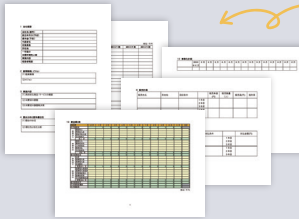
- ・販売計画
- ・仕入・経費計画
- ・資金計画
- ・資金繰り表
- ・収支計画

最初からすべて書ける必要はありません。
今の段階に合わせて、少しずつ整理していきましょう



一人で進めるのが不安な方は・・・

担当制で事業計画書作成をサポートする
TOKYO創業ステーションの「プランコンサルティング」をご利用ください。



入力サンプルおよび記入例をTOKYO創業ステーションの
サイトからダウンロードができます

東京創業ステーション 事業計画書サンプル



<https://startup-station.jp/m2/services/consultation/planconsulting/jigyoku-keikakusho/>



自分に合ったサポートを
選びましょう！

やりたいことが、イメージできていますか？

NO

まだはっきり決まっていない／これから考えたい

- ・起業の手順について知りたい
- ・自分の強みや創業動機を整理したい
- ・ビジネスアイデアについて相談したい
- ・アイデアブラッシュアップシートを一緒に作りたい

Webサイトから常に
最新のセミナー・イ
ベント情報が確認、
申し込みができます！



TOKYO創業ステーション (1F)
Startup Hub Tokyo 丸の内

各種セミナー

起業に関するセミナーをオンラインやリアルで開催しています。ビジネスプラン、マーケティング、資金調達など多様なテーマがあります。知識を増やし、選択肢を広げ、行動につなげましょう！

コンシェルジュ起業相談

ビジネスアイデアを固めたい、起業相談をしたい人におすすめ。コンシェルジュは全員が先輩起業家であり、現役の経営者。アイデア発想から販路開拓まで対応です。

※原則1日1枠、月4回まで相談可能

まずは
相談から始めて
みよう！

YES

やりたいことが、だいたい決まっている

- ・やりたい事業のイメージがある
- ・事業計画書を一人で作るの不安
- ・専門家のアドバイスを受けながら進めたい
- ・融資や助成金も視野に入りたい

TOKYO創業ステーション (2F)
Planning Port 丸の内

プランコンサルティング

業種別の専門家による「担当制」で、事業計画書の作成を伴走支援※します。支援を経て事業計画を完成させた方には「終了証」を発行します。これにより、東京都創業助成金の申請資格が得られます。

※平均4～8回（2～4カ月）

1人で
悩まなくて
大丈夫！

アイデア・ブラッシュアップシート

1. アイデアの源・背景

どんなきっかけや経験から、アイデアを思いついたか？

2. 誰のためのプロダクトか？

そのプロダクトを利用/購入する人は
どんな人？

3. 解決すべき悩み、問題は？

その人が持っている悩みや
課題は何か？

<ペルソナ>

顧客となりえる1人の人物像を
言語化する

4. 既存の解決方法

すでにある似たプロダクトには
どんなものがあるか？

<既存の解決方法で解決できないこと>
それらが解決しきれていないことは
なにか？

5. プロダクトが提供する解決方法

あなたの考えているプロダクトが提供できる解決方法や価値は何か？

① 機能のベネフィット

プロダクトのスペックが
もたらす便利や利益

例：安い、早い、軽い、
使いやすい等

② 感情のベネフィット

プロダクトを持つ/使うことで
得られるプラスの感情

例：安心、高級感、解放感、
クールだ、たのしい等

③ 自己実現のベネフィット

プロダクトを持つ/使うことで
可能になる自己実現の形

例：自分らしくいられる
ありたい自分に近づける
自信がもてる等

6. プロダクトを一言でいうと？

誰の/どんな悩みや課題に対して/どんな解決方法や価値を/どのように提供する
プロダクトなのか？・・・簡潔に

7. ユニークな点や差別化ポイントは？

強みになりえる特徴や、既存のプロダクトにはない独自性

アイデア・ブラッシュアップシート

1. アイデアの源・背景

2. 誰のためのプロダクトか？

3. 解決すべき悩み、問題は？

<ペルソナ>

4. 既存の解決方法

<既存の解決方法で解決できないこと>

5. プロダクトが提供する解決方法

① 機能のベネフィット

② 感情のベネフィット

③ 自己実現のベネフィット

6. プロダクトを一言でいうと？

7. ユニークな点や差別化ポイントは？