

# 新規事業立ち上げチェックリスト

## 1. アイデア・コンセプト

- 市場のニーズを明確に把握しているか？
- 競合分析を行い、差別化要因があるか？
- アイデアが実現可能かどうか、現実的な視点で評価したか？
- ターゲット市場は明確か？（ターゲット層の特徴を理解しているか？）
- 長期的に成長できるビジネスモデルが見えているか？

## 2. ビジネスプラン

- 事業計画書が作成されているか？
- 事業目標（短期・中期・長期）を設定しているか？
- 収益予測とコスト構造の詳細があるか？
- キャッシュフロー計画を立てたか？
- マーケティング戦略や販売計画を具体的に考えているか？

## 3. 資金調達

- 初期資金はどのように調達するか？（自己資金、投資家、融資など）
- 資金調達方法のリスクと利点を理解しているか？
- 資金計画を立てているか？
- 業開始から一定期間の運転資金を確保しているか？

## 4. 法的要件と規制

- 事業に必要な許可やライセンスを取得しているか？
- 業界の規制に関するリサーチを行っているか？
- 事業運営に関わる税務・労務・法的な義務を理解しているか？

## 5. チーム・人材

- 適切なスキルを持つチームメンバーが揃っているか？
- チーム内での役割分担は明確か？
- 必要な外部専門家（弁護士、会計士、マーケティング担当者など）を確保しているか？

## 6. 製品・サービス開発

- 最初に提供する製品やサービスのプロトタイプや試作品を作成しているか？
- 顧客からのフィードバックを基に改善計画を立てているか？
- 製品やサービスの品質管理がしっかりとされているか？

## 7. マーケティング・販売戦略

- 初期段階での顧客獲得方法（オンライン、オフライン）を明確にしているか？
- ブランド戦略を策定しているか？
- ソーシャルメディア、広告、PRなどのプロモーション方法を計画しているか？
- 顧客のロイヤルティを高めるための施策を考えているか？

## 8. リスク管理

- 主要なリスクを特定し、リスク軽減策を考えているか？
- 事業のスケールアップを視野に入れたリスク対策をしているか？
- 競争環境の変化に備えて、柔軟な対応策を考えているか？

## 9. KPI（重要業績評価指標）の設定

- 事業の成功を測るための指標（売上、利益、顧客獲得数など）を設定しているか？
- 定期的にKPIを評価し、改善策を講じる仕組みを作っているか？

## 10. 実行計画

- 事業立ち上げのスケジュールが明確か？
- 初期段階の目標達成に向けたアクションプランができているか？
- 実行に必要なリソース（人、物、資金）を確保しているか？

株式会社フィルゲート