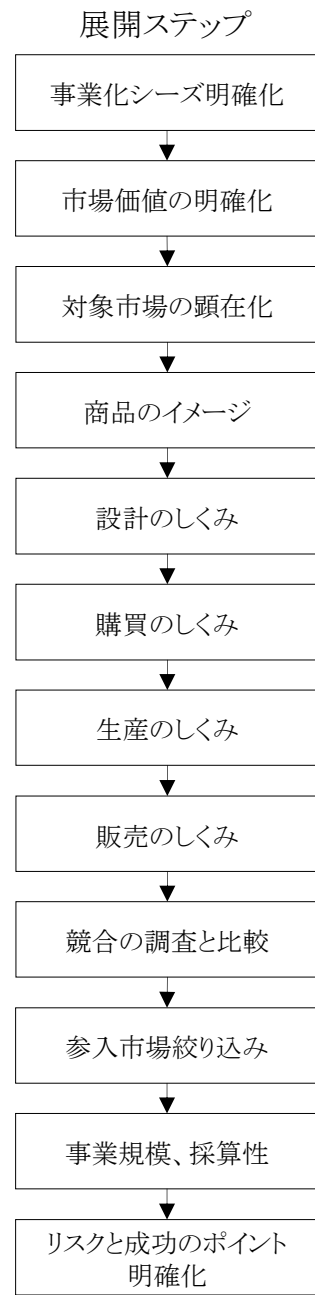


### 3・1 事業企画

事業企画は、事業化シーズ、ニーズを明確にして、そこから考えられる価値提供、価値認識の可能な市場を明らかにすることから始めるべきです。その市場において、競合との力関係から自社の参入市場を明確化していきます。(市場企画) その市場において、提供すべき商品の企画、そのための設計のしくみ、購買のしくみ、生産のしくみ、販売のしくみ等を明確化し、事業として成り立つことを確認する作業です。

企画の段階では、得てして甘く評価しがちなことが多く、十分なリスクを考えた検討も必要です。また企業によっては、採算性のみでなく、事業規模の条件等もあり、企画に入る前に事業化成立の条件や制約条件等企業毎の条件を明らかにして検討する必要があります。

事業化の検討は、全体を見えるようにすることが求められるので、検討メンバーも全ての部門から参加で行うことが望ましいでしょう。また実際に事業展開する際には、思いの強い、企画参加メンバーが引つ張っていく体制が良いでしょう。



事業企画：事業化シーズをもとに、市場形成され、商品、設計、購買、生産、販売の活動を通し、収益が得られることを検証する。

