

開業を希望する、全ての薬剤師の方へ

薬局開業マニュアル 「事業計画書とは？」

- 個別相談会の参加特典あり(19Pに記載)

必要な資金		金額 (円)	調達の方法		金額 (円)
設備資金					
運転資金					
合計		0	合計		0



株式会社日本メディカルキャリア

事業計画書とは？

「事業計画書」は、起業や開業を目指す人が、今後どのように事業を展開していくのかを記載したものです。

詳しい事業内容や、収支計画、戦略などを明示することで、周囲からの信頼を得たり、資金調達が可能になったりと、起業・開業においては欠かせない書類です。

特に昨今の薬局業界の収益は、診療報酬改定等もあり右肩下がり傾向。以前より、金融機関も融資に慎重になっています。

事業計画書の立ち位置も、以前より重要となっていますのでこのセクションで、まずは「事業計画書」の概要について一緒に学んでまいりましょう。



事業計画書とは



創業者の略歴
(勤務先・経験・保有資格等)

開業の目的

事業のビジョン、
社会的なニーズ等

自社の強み



必要な資金		金額 (円)	調達の方法	金額 (円)
設備資金				
運転資金				
合計		0	合計	0

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	計
(1) 売上の見込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

上記のようなフォーマットで、事業に関する計画や将来展望などを記載するものです。
 収支計画や創業者のプロフィールなど、記載する項目は書式によって様々ですが
 起業するためには欠かせない書類です。

書くのかいつ事業計画書を

【1回目】開業を考えたとき

実際に開業が将来的な話だったとしても、開業を考え始めたタイミングで記載してみると、自分が開業で叶えたいことなどが明確になります。

【2回目】融資を受けるとき

日本政策金融公庫や民間の金融機関などから融資を受けるとき、事業計画書を提出します。融資を決定付ける重要な書類になるので、しっかりと内容を考えましょう。

【3回目】開業をしたあと

実際に開業をした後こそ、事業計画を考えることは重要です。開業前にだけに行うものではなく、開業後こそしっかりと考えていく必要があります。

事業計画書

開業検討

長期戦になる場合も

案件の案内・検討

資金準備

融資

開設準備
・書類申請
・開設許可
・業者選定

開業

事業計画書

事業計画書

キャリア例

20代後半

40代前半

書くのか なぜ事業計画書を

- 自身の事業計画を整理できる

具体的な事業内容や、将来的な収益の見込み、戦略・戦術、自社の強みなどを記載することで、自分が計画している事業を再確認することができます。

- 資金調達のための第一歩となる

日本政策金融公庫や民間の金融機関などから融資を受ける際、事業計画書の提出が必要です。
金融機関にとって「お金を貸すに相応しい相手・企業か」を判断する材料になります。

- 仲間や協力者と、事業ビジョンが共有できる

企業・開業を複数人で行う場合や、協力者がいる場合、事業のビジョンを共有しやすくなります。
また、可視化することで認識の相違を防ぎ、将来的なトラブルの防止になります。



事業計画書に 記載を する 内容 ①

- 経営者（創業メンバー）の略歴・プロフィール

…企業経験がない人は、企業実績の記載が出来ないため
今までの社会人経験や、取得資格、人柄で判断をされます。
細かい職歴までは記載しませんが、
あまりにも職歴が多い方は、返済の信用度が落ちてしまったり
管理薬剤師経験やマネジメント経験がない方は、経営能力が乏しいと
判断されてしまう場合もありますので
起業までに、どのような経験・実績を積んでいくか
（=キャリアビジョン）は非常に大切です。

- 会社の理念や、設立の目的・ビジョン

…起業をする理由や目的を詳しく記載します。
なぜ起業をしようと思ったのか、起業をして実現したいこと、
その事業が社会的なニーズに応えられること、などを記載します。
企業経験がない方の場合、実績ではなく
気持ち・熱意が届くかどうかがポイントです。
改めて、自分がなぜ起業をしようと思ったのか、
何を実現したいのかを、しっかりと考えてみましょう。
特に、調剤薬局はライバル会社が多いので
なぜそこに参入しようと感じたのかは重要なポイントです。



事業計画書に 記載を する 内容②

- 自社の強み

- …自分の事業がどのような強みがあるかや、他社とは異なるサービスの特徴などを記載します。
ただし、調剤薬局は全国でも数が多く、ライバルが多い業態です。
ライバルが多いなかで、どのような自社のブランディングを行って
いけるかがポイントです。
開業を予定する周辺の薬局をリサーチし、その土地で不足している
サービスを提供していくなども、ひとつの手段です。
(在宅サービスが不足している地域での在宅専門薬局等)

- 売上・収益・返済などの資金面について

- …起業時に必要な資金や、収支のシミュレーションなどを記載します。
調剤薬局でのポイントは、診療報酬等の支払は約2か月後である
ということです。【例】4月診療分の調剤報酬は6月に支払われる。
しかし、最近の医薬品卸会社は、新規取引先に対して、
支払いサイトが2~3か月が基本となりますが、最近では
1か月で取引を希望されるケースも耳にするようになりました。
収入は2か月後だが、支出は1か月後など、このようなことも考慮し、
短期的~中長期的な収支の計画を立てる必要があります。



事業計画書の 記載のコツ

いざ、事業計画書を書こうと思っても
記載の「コツ」が分からないと難しいもの。

事業計画には、記載のルールこそありませんが
いくつかのコツやポイントが存在します。

ここでは記載のコツについてご案内をしていきます。





事業の内容が【具体的】であること

- 顧客のニーズを具体的に捉えているか

…事業計画書は、自分自身だけではなく金融機関や協力者を「納得」させる必要があります。

その際、抽象的なぼんやりとした事業計画では、納得をさせることができません。

展開する地域や、ターゲット層とする顧客・患者さまへのニーズをしっかりと捉えて

より具体的に事業計画に落とし込めるかがポイントです。

例えば、「今後、在宅業務はニーズが伸びていきます」「漢方相談は需要があるはずです」だけだとニーズの把握としては弱すぎます。

在宅業務にしても、他社との違いや自社の強み。漢方相談であれば、どのようなスタイルで行っていくかなどより具体的に提示する必要があります。



事業の内容が【具体的】であること

• 具体的に考えるヒント。「6W2H」で考える

- ① What (何を) : 事業やサービスの内容を概要を考える
- ② Why (なぜ) : なぜこの事業を展開しようと考えたのかを考える
- ③ Where (どこで) : どの地域、または、どの市場で展開するかを考える
- ④ Whom (誰に) : どのような顧客がターゲットになるかを考える ※より具体的に
- ⑤ When (いつ) : どのような時期・タイミングで事業を行うのかを考える
- ⑥ Who (誰が) : 誰が事業を行うのか、必要な人材がいるかを考える
- ⑦ How (どのように) : どのような事業を行うのか、自社の優位性や特徴などを詳しく考える
- ⑧ How Much (いくら) : 目指すべき売上や、具体的な資金計画を考える

「6W2H」で考えることで、目指すべき事業の方向性が見え、より具体的になる。
いきなり具体的に考え始めることが苦手な人ほど、おすすめの手法です。



事業の内容が 【魅力的】であること

- 魅力的な事業であれ

…事業は多くの人を魅了するほど、融資や協力を得やすくなります。

逆に魅力を感じないサービスは周りからの賛同を得にくいため、事業の継続が困難になってしまいます。

では、「魅力」に感じる事業・サービスとはどのような事業でしょうか？

- ① 社会的なニーズに沿った事業内容であるか

⇒私利私欲ではなく、社会的に必要とされる事業であるかがポイントです。

- ② 根拠があるか

⇒事業成功における根拠がきちんとあるか。

・ 周辺地域の調剤薬局ライバルの数 ・ 地域の人口推移 ・ 周辺の医療機関の数
など、数字やデータを用いて、事業が成功をするかを考えられているか。

- ③ 今までにないサービスか

⇒調剤薬局は保険診療のなかでの事業展開になることが多く、独自性を出しにくい業態です。

しかし、そのなかで他の調剤薬局が取り入れていない独自性のあるサービスは、より魅力的に映ります。



事業の内容が【魅力的】であること

● 「魅力的」な事業。考えるポイント

…魅力的である要素を考える際に注意したい点は、
絵に描いた餅になっていないか。（＝現実離れしていないか）
以下のポイントで事業のイメージを立ててみましょう。

WILL（やりたいこと）

NEED（求められていること）

CAN（できること）の3つの軸で考え、
バランスよく考えられていることが重要です。

今の自分にできること

- ・ 今までの知識経験を振り返り
出来ること
- ・ 今後必要な経験

CAN
できること

WILL
やりたいこと

NEED
求められていること

なぜその事業を行いたいのか

- ・ 起業を考えたきっかけ
- ・ 想い

なぜその事業を必要なのか

- ・ 現在起きている社会問題
- ・ 現行サービスへの不満



事業の内容が 【主体的】であること

- 魅力的な事業であれ

…ここまで【具体的】であること、【魅力的】であることの必要性をお伝えしましたが一番大切なのは、起業者に主体性や熱意が感じられるかかもしれません。

どれだけ、事業計画書にデータや他社との優位性を記載しても、それがもしあなたの言葉でなければ伝わることはないでしょう。

キレイに書くことよりも「あなたの考えや熱意がきちんと伝わること」。

これをしっかりと基盤に据えることで、

第三者から「あなたにやってもらいたい」と思ってもらえるような事業計画書が完成するのではないのでしょうか。



事業計画書が 上手く書けない ～3つの理由～

いざ、事業計画書を作成しようと思っても
なぜか上手くかけない。
特に、初めて計画書を記載される方に多いケース。

何度も書き直すうちに、なぜ開業をしたいのか
わからなくなってきた...。
そんな方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

上手く書けない人の3つの特徴を、
パターン別に解説していきます。



事業計画書が 書けない3つの理由

- 自分のキャリア・経歴・アピールポイントが語れない

開業には、熱意だけではなく知識・経験も必要です。

特に必要なスキル・能力は、

経営能力, マネジメントスキル, 経理知識, コミュニケーションスキル
継続力, 発想力, 忍耐力, など多岐にわたります。

まだ社会人として経験や調剤薬局の経験が浅い方は、

コミュニケーションスキルや、継続力や発想力などの

ポータブルスキル（=業種や職種が変わっても持ち運び可能な能力）
をアピールすると良いでしょう。

とはいえ、金融機関の融資審査では

『管理薬剤師の経験があるか』『マネジメント経験があるか』

という観点も重要視されるようになりました。

例えば、30代で開業を目指す方は、

「20代～30代の前半で管理薬剤師やエリアマネージャー」などの
自分に必要な経験を積める、キャリア設計が大切です。

[キャリア設計の相談はこちら](#)



事業計画書が 書けない3つの理由

- 会社のビジョンが語れない

事業計画書には会社・事業のビジョンやコンセプト、他社にはない強みなどを記載する必要があります。

特に融資審査では、この「ビジョン」について深く質問をされます。

【質問例】

- ・ 開業で行いたいこと
- ・ 開業した際に解決される社会的な問題、ニーズ
- ・ 他の調剤薬局と異なる点

この場合は、改めて

『なぜ開業をしようと思ったのか』

『他社には負けない要素』 『事業が成功すると思う理由』
を深く考える必要があります。

起業における、自社のアピールポイント設定や他社分析を行う際は
3C分析・SWOT分析・ポジショニングマップなどの
フレームワークを使用すると便利です。

そのほか、統計データなどを利用し
会社の将来的な予測も立てる必要があります。



事業計画書が 書けない3つの理由

- 資金繰りの計画が立てられない

資金繰りの計画が立てられない場合、多くの理由は「自己資金不足」です。融資の金額や事業形態によりますが、起業を行う際は『2~3年無収入であっても暮らしていける金額』があれば望ましいと言われる場合もあります。

新規開業や事業承継や、開業地域にもよって大きく異なりますが薬剤師1~2名で運営ができる店舗の場合、自己資金1000万円程度が手元があれば、資金計画が立てやすいのではないのでしょうか。

今の自身の収入や生活費の場合、いつまでに開業資金が貯蓄できるかを考えてみるのも良いかもしれません。

とはいえ、都市部を中心に薬剤師の給与は右肩下がりの現状。勤務地を柔軟に考えることが出来る方は、都市部よりも給与が高い、地方の医療機関へ就職することもひとつの手段です。

そのほか、資産運用等で手元のお金を育てていくことも考えてみると良いかもしれません。

資金設計の相談はこちら



your
loud pulsating
ed to it, Tracy (wh
down and dance in rhyth
And in addition to all these art

開業相談会 個別カウンセリングのご案内

個別カウンセリングのご参加いただいた方に 以下の特典をプレゼント

＜参加特典＞ 事業計画書フォーマット (基礎版)プレゼント

※相談会は対面、または、zoomのお顔合わせの上実施させていただきます。
※相談会の実施後に、特典をプレゼントいたします。

The image displays several components of a business plan template. On the left, there are four vertical sections with blue headers: '創業者の略歴 (勤務先・経験・保有資格等)', '開業の目的', '事業のビジョン、社会的なニーズ等', and '自社の強み'. In the center, there is a '事業計画書' cover page and a detailed financial table. The table has columns for '必要な資金' (Required Funds) and '調達の方法' (Funding Method), with sub-columns for '金額(円)' (Amount in Yen). It includes rows for '設備資金' (Equipment Funds) and '運転資金' (Operating Funds), and a '合計' (Total) row at the bottom. To the right, there is a large grid for data entry, likely for a cash flow or profit/loss statement, with a '計' (Total) column on the far right.

『事業概要』 『資金運用』
『資金繰り』
に関する記載の練習ができます

相談予約はこちら

このような方にオススメ

開業についての基礎知識を知りたい

現在のマーケットや融資のこと。開業の基礎知識をご存知になりたい方にオススメ。

開業に向けたキャリア相談がしたい

開業するまでに身につけるべき経験や知識などを全般的に相談したい方にオススメ。

開業をしようか悩んでいる

開業には興味があるけれども、どうしようか悩んでいる。開業に向いている人、向かない人、率直な意見も踏まえて聞いてみたい方にオススメ。

開業相談会 個別カウンセリングの ご案内

[相談予約はこちら](#)

COMPANY DATA



株式会社
日本メディカルキャリア

社 名 株式会社 日本メディカルキャリア
設立年月日 2017年4月1日
資 本 金 1,000万円
本社所在地 〒150-0041 東京都渋谷区神南1-18-2フレーム神南坂3階
連 絡 先 TEL：03-5784-1575 FAX：03-5784-1615
代 表 者 代表取締役 落合 宏明

事業内容

有料職業紹介事業（有料職業紹介事業許可番号13-ユ-308417）

キャリア支援事業・ライフ支援事業

転職サイト「医師ベストキャリア」の運営 <https://ishibestcareer.com/>

転職サイト「薬剤師ベストキャリア」の運営 <https://yakuzaihibestcareer.com/>

医師資産形成支援サイト「医師資産形成.com」の運営 <https://ishishisankeisei.com/>

クリニック開業案件情報サイト「医院開業バンク」の運営 <https://www.iinkaigyobank.com/>