IPPO WORK SHEET 01

自分棚卸しシート

事業のタネは、あなたの中にあります。これまでの歩みを整理して、「自分だからできること」を見つけるためのシートです。きれいに書く必要はありません。思いつくまま、鉛筆で書きなぐってください。

記入日：＿＿＿＿＿＿＿＿　お名前：＿＿＿＿＿＿＿＿

01 経歴の棚卸し

学生時代のアルバイトも、家庭での役割も立派な経歴です。「そこで何をして、どんな力がついたか」まで書くのがコツです。

期間	所属・役割	やってきたこと	得られた力・気づき
例）2011〜2026	例）総合病院 看護師	例）小児病棟で患者さんとご家族のケアを担当	例）不安な人に寄り添い、信頼関係を築く力

02 スキル・資格・人脈

「仕事にできるほどではない」と思うものこそ書いてください。組み合わせ次第で強みになります。

できること・スキル

資格・学んできたこと

頼れる人・つながり

03 Will・Can・Must で整理する

3つの重なるところに、あなたの事業の軸があります。まずはそれぞれを埋めてみましょう。

やりたいこと
WILL

できること
CAN

求められること
MUST / NEEDS

3つが重なるところ — あなたの事業の軸になりそうなこと

04 SWOT分析 — 自分と環境を4つの窓で見る

強み・弱みは「自分の中」のこと、機会・脅威は「まわりの環境」のことです。弱みは正直に。面談で対策を一緒に考えられます。

強み（Strength）
例）15年の現場経験がある／同業者にない資格を持っている／地域に知り合いが多い

弱み（Weakness）
例）経理やお金の知識が不安／SNSが苦手／使える時間が限られている

機会（Opportunity）
例）地域にサービスの担い手が足りない／制度改正で需要が増えそう

脅威（Threat）
例）大手の参入がありうる／価格競争になりやすい分野

05 誰の、どんな困りごとを、どう解決する？

一文で書けたら、事業の輪郭はもう見えています。「みんな」ではなく、顔が浮かぶ一人を思い描くのがコツです。

誰の	例）子育て中で外出が難しいお母さんの
どんな困りごとを	例）子どもの発達の不安を相談できる相手がいない、という困りごとを
どう解決する	例）自宅に訪問して専門的な相談に乗ることで解決する

06 かんたん市場リサーチ

同じような事業をしている人を3つ探して、調べて書いてみましょう。「違い」の欄が、あなたの立ち位置になります。

競合・似ている事業	価格帯	特徴・売り	自分との違い

お客様になりそうな人は、どのくらいいそう？（地域の人口、対象者の数など、ざっくりでOK）

07 なぜ、私がやるのか

最後の質問です。ここに書いたことは、事業計画書の「創業の動機」にそのまま育ちます。誰かに宛てた手紙のつもりで。

書き終えたら — このシートを持って、IPPOの無料面談（40分）へお越しください。書けなかった欄があっても大丈夫です。むしろ「書けなかったところ」こそ、一緒に考える価値のある場所です。

その一歩が、未来をよくする。