

環境認識/未来(ゴール設定)シート

項目	現在 (環境認識)	未来 (ゴール設定)	メモ
財務			
月間 顧客数			
総顧客数			
新規数			
既存客数			
受入上限客数			
月間 売上			
新規客売上			
既存客売上			
総売上合計			
月間 原価			
新規顧客原価			
既存顧客原価			
原価合計			
月間 販売管理費			
広告費			
賃料			
人件費 (スタッフ人数)			
その他			
販管費合計			
月間 利益			
営業利益			
参入コスト			
内装費			
その他			
合計			
資金効率			
ROI			
ビジネスモデル			
商品			
市場			
顕在市場の検索ボリューム			
潜在市場の検索ボリューム			
市場との接点 (FL or SL)			
顧客1人あたりの単価			
平均単価			
新規顧客単価			
既存顧客単価			
顧客1人あたりの原価			
顧客1人あたりの平均原価			
新規顧客1人当たりの平均原価			
既存顧客1人当たりの平均原価			
LTV			
顧客			
リピート率			
新規リピート率			
既存リピート率			
平均リピート率			
購入サイクル(ヶ月)			
平均継続期間(ヶ月)			
購入(来店)理由			
離脱(失客)理由			
集客			
集客経路			
	経路1		
	経路2		
	経路3		
	経路4		
	経路5		

環境認識/未来(ゴール設定)シート

月間集客実績			
経路1			
経路2			
経路3			
経路4			
経路5			
月間広告費			
経路1			
経路2			
経路3			
経路4			
経路5			
広告費合計		0	
新規集客			
月間 新規規客数			
月間 新規問い合わせ数			
問合せからの引き上げ率			
求人			
求人経路			
	経路1		
	経路2		
	経路3		
	経路4		
	経路5		
年間獲得数			
	経路1		
	経路2		
	経路3		
	経路4		
	経路5		
月間広告費			
	経路1		
	経路2		
	経路3		
	経路4		
	経路5		
広告費合計			
新規採用			
年間新規採用数			
年間問い合わせ数			
採用率			
組織			
マニュアルの有無			
新規問い合わせマニュアル			
サービス提供マニュアル			
リピート率向上マニュアル			
クロスセル/アップセル提供マニュアル			
ダウンセル提案マニュアル			
組織ルールマニュアル			
定着率			
過去の採用人数合計			
過去の離職人数合計			
離職率			
採用年齢			
求職理由			
勤続年数			
最長年数			
続いている理由			
最短年数			
離職理由			
平均勤続年数			
スタッフ教育			

環境認識/未来(ゴール設定)シート

教育期間(ヶ月)			
教育方法			
ストラクチャ			
事業形態			
形態の採用理由			
事業パートナーの有無			
パートナーとの法的繋がり			
上記の採用理由			
従業員の有無			
従業員との法的繋がり			
上記の採用理由			
法務			
企業価値の根幹をなす重要な契約書			
該当する契約書			
	契約書1		
	契約書2		
	契約書3		
	契約書4		
上記契約書のリーガルチェック			
	契約書1		
	契約書2		
	契約書3		
	契約書4		
企業価値の根幹をなす知的財産権			
該当する権利			
	権利1		
	権利2		
	権利3		
	権利4		
上記権利の取得状況			
	権利1		
	権利2		
	権利3		
	権利4		
許認可			
事業の行う上で必要な許可			
	許可1		
	許可2		
	許可3		
	許可4		
その許可は容易に取得可能か			
	許可1		
	許可2		
	許可3		
	許可4		
その許可が取り消される恐れはないか			
	許可1		
	許可2		
	許可3		
	許可4		
訴訟・クレーム			
過去に受けたクレームの内容			
	内容1		
	内容2		
	内容3		
	内容4		
	内容5		
訴訟に発展したものはあるか			

環境認識/未来(ゴール設定)シート

	内容1			
	内容2			
	内容3			
	内容4			
	内容5			
	将来起こりうる訴訟			
	訴訟1			
	訴訟2			
	訴訟3			
	将来起こりうる訴訟の金銭リスク			
	訴訟1			
	訴訟2			
	訴訟3			
コンプライアンス				
	運営上 法令違反を指摘される要素はないか			
	もしあれば、その内容			
＜未来(ゴール)の設定方法＞				
①理想の未来の姿を言語化する				
	a. どのような人とより多くの時間を共有したいのか			
	b. どのようなモノに囲まれていたいのか			
	c. どのような時間を過ごし方をしたいのか			
②「①」の実現のための収益軸、時間軸を数値化する				
	a. 必要な資産総額はいくらか			
	b. 必要な月収はいくらか			
	c. いつまでに実現したいか(=期間)			
③「②」の実現の手段としてビジネス上の目標を数値化・言語化し、「未来(ゴール設定)」の欄に記入する				
	a. 財務			
	b. ビジネスモデル			
	c. 組織			
	d. ストラクチャ			
	e. 法務			