

ビジネス全体図シート

記入例

会社・事業名
はなまる茶房（架空）

記入日
2026年10月

話を聞いた人
営業部の先輩・店長

これは架空の会社の記入例です。数字はすべて例です。細かくなくて大丈夫。わからないところは空欄のままにして、いちばん下の「次に調べること」に書いておきます。

1 誰に（お客様）

☒ BtoC（個人） ☒ BtoB（企業）

どんな人・会社？（年代・性別・業種・規模など）

中心は40～60代の女性。自宅用とギフト用。

一部、ホテルや百貨店の催事（BtoB）

2 何を（商品・サービス）

商品・サービス名

国産ブレンド茶（ティーバッグ・茶葉）

特徴・選ばれる理由

「飲み比べセット」が人気。季節限定ブレンドもある

☒ 自社で製造・加工 ☐ 仕入れて販売

☐ サービスを提供

3 どうやって（売り方）

☒ 自社サイト・EC ☐ ネットモール ☒ 店舗

☐ 訪問・対面の営業 ☐ 電話・メール

☐ 代理店・卸 ☒ 展示会・催事 ☐ その他

補足

百貨店の催事（年4回）

4 いくらで（値段と利益）

主な価格

ティーバッグ20包 1,500円／ギフト 3,000～5,000円

キャンペーン・値引き

夏と年末にギフトキャンペーン

1つ売れたときの粗利（売上－仕入）

1,500円－600円（仕入・包装）＝約900円

5 商流（仕入れから、お客様に届くまで）

どこから仕入れて、誰に売るか。矢印の順に書きます。

仕入先・外注先
茶農家（茶葉）／包装資
材メーカー



自社
ブレンド・包装・販売



販売先（店・卸など）
自社EC／店舗／百貨店の
催事



お客様
個人（自宅用・ギフト）
催事

? 次に調べること・聞くこと

新しいお客様は、どこから来ているのか？

EC・店舗・催事の売上の割合は？

リピートしているお客様は何割か？

★ このように「わからないこと」を残しておく、次の記事（数字をつかむ／お客様・仕入先・競合を調べる）で何を調べればよいかが決まります。

ビジネス全体図シート

会社・事業名

記入日

話を聞いた人

ざっくりで大丈夫です。上司や先輩、現場の人に聞きながら書き込みましょう。わからないところは空欄のままにして、いちばん下の「次に調べること」に書いておきます。目標は、この1枚で自分の会社を説明できることです。

① 誰に（お客様）

☐ BtoC（個人） ☐ BtoB（企業）

どんな人・会社？（年代・性別・業種・規模など）

.....
.....

② 何を（商品・サービス）

商品・サービス名

.....
特徴・選ばれる理由

.....
☐ 自社で製造・加工 ☐ 仕入れて販売

☐ サービスを提供

③ どうやって（売り方）

☐ 自社サイト・EC ☐ ネットモール ☐ 店舗

☐ 訪問・対面の営業 ☐ 電話・メール

☐ 代理店・卸 ☐ 展示会・催事 ☐ その他

補足

.....
.....

④ いくらで（値段と利益）

主な価格

.....
キャンペーン・値引き

.....
1つ売れたときの粗利（売上－仕入）

.....
.....

⑤ 商流（仕入れから、お客様に届くまで）

どこから仕入れて、誰に売るか。矢印の順に書きます。

仕入先・外注先

→

自社

→

販売先（店・卸など）

→

お客様

? 次に調べること・聞くこと

.....
.....
.....
.....