

受付日	受付番号	奨励枠
-----	------	-----

## 2011年度 さいたま市ニュービジネス大賞 ビジネスプラン応募申込書

### ■応募者の概要

応募者区分	<input type="checkbox"/> 個人	<input type="checkbox"/> 法人
氏名 (ふりがな)	( )	
	性別： <input type="checkbox"/> 男 <input type="checkbox"/> 女	
	生年月日(西暦) 年 月 日(満 歳)	
法人名 (法人及び法人設立予定の方)		
法人での役職 (あてはまるものに○)	代表者・役員・従業員 その他( )	
住所 (所在地)	〒	
E-MAIL		
ホームページアドレス		
電話/FAX	電話：	FAX：
創業年月日 (創業前の方は予定日)	(西暦) 年 月 日	
資本金/従業員数 (法人の方のみ)	円	人
職歴・経歴 (法人の方は事業概要)		
申込要件のご確認 (レを入れてください)	<input type="checkbox"/> 本ビジネスプランは、1年以内にさいたま市で実施を見込んでいる <input type="checkbox"/> 本ビジネスプランは、売上計上(試作品等売上を含む)から3年以内の新事業プランである <input type="checkbox"/> 本ビジネスプランは、新事業に係る主たる事業所がさいたま市内にある	

※ご記入いただいた個人情報につきましては、本事業運営のほか、当財団の発行する広報誌、パンフレットの送付や当財団が実施するセミナー等のご案内のみに利用させていただきます。

#### 《ご注意》

- 応募されたビジネスプランは、原則として公開資料となることを了解の上、ご応募ください。
- ビジネスプランが印刷物等により公開されることによって、事業アイデアをまねされる等のデメリットが生じることもあります。ビジネスプランの記載内容については、特別なノウハウや秘密事項についてあらかじめ法的保護を行う等、応募者の責任で対応してください。
- ビジネスプランの公開により生じたトラブルについては、主催者は責任を負いませんので、あらかじめご了承ください。
- 計画書作成において記入スペースが足りない場合は、当該記載範囲にこだわらず別紙に記載してください。
- 「コミュニティビジネス」や「女性創業」の定義や、「奨励賞」の該当条件については、募集要項の留意事項⑨⑩⑪をご確認ください。



3 予想される**売上高・利益等**

■事業の全体イメージ図を記入してください。(ビジネスモデル)

■自社の課題と対応状況（弱みの克服・補完）

■必要な支援

## 2 事業詳細

### ■事業機会 / 地域の課題（外部環境分析）

【マクロ環境】

【ミクロ（業界）環境】

### ■本事業のターゲット顧客とその顧客ニーズ

### ■競合他社の状況、類似事業との比較（自社の優位性と他社の弱み）

■当事業に活用できる強み

■本事業が提供する商品やサービス

※商品・サービスのイメージがつかめるような写真やイラストの掲載をご検討ください。また、商品パンフレット等を別添資料（1～3点程度）としてお付けいただいても結構です。

■セールスポイント（独自性・新規性等）

■想定されるリスクとその対応策

3 事業の市場規模等

■本事業の市場の規模等

#### 4 マーケティング戦略

■仕入れ・生産計画（何をどこからどの位）

■販売価格・価格設定 **根拠**

■商品・サービスの販路 ※流通構造を図示する

■販売方法、PR方法（販売促進戦略）

## 5 強みの現状と強化策

<p>■組織・仕組みとしての強みの現状と計画 (現在)</p>	<p>(計画)</p>
<p>■人に属する強みの現状と計画 (現在)</p>	<p>(計画)</p>
<p>■外部との関係における強みの現状と計画 (現在)</p> <p>・事業を行う上での協力者、共同研究者等</p>	<p>(計画)</p>



## 6 人員・組織計画、設備投資計画

<b>■人員・組織計画（担当、組織図等）</b>	
(現在)	(3年後)
<b>■設備投資計画（何を、時期、金額）</b>	

## 7 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

<b>【現在】</b>
<b>【1年後】</b>
<b>【3年後】</b>

※事業の拡大状況（例：売上、店舗数、会員数、対象地域等）、年次毎の重点経営項目（例：生産体制の構築、モデル店舗の構築、販売網の拡大、株式公開等）といった観点で、記入してください。

8 開業時の資金計画表 ※事業実施後の場合は、現在から年度末までの資金計画

(単位:千円)

	必要な資金		調達計画	
	項目	金額	項目	金額
資金 需 要	(設備投資)		(自己資金) 【内訳例】 ・	
	(運転資金)3ヵ月分		(借入金) ・  (出資、その他)	
計				

9 売上・利益計画 (1~3年後の計画)

(単位:千円)

	第1期	第2期	第3期
	20 年 月期	20 年 月期	20 年 月期
売上高			
売上原価			
売上総利益			
人件費 (含む役員報酬)			
外注費			
地代・家賃			
減価償却費			
広告宣伝費			
リース料			
経費合計			
営業利益			
社員数 (パート等含む)	人	人	人

■初年度売上高の根拠 (参考)

考え方例①: 平均販売単価 × 1日の平均販売数量 × 営業日数

考え方例②: 予想市場規模 × 目標シェア (%)

