

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 POINT 人
職歴・経歴 (法人の方は事業概要)	<p>○応募者の職歴(法人の場合は事業概要)をお書きください。 ○今回応募のビジネスプランにつながるような職歴、事業の変遷等がありましたら、併せてお書きください。</p>
申込要件のご確認 (しを <input style="color: red;" type="checkbox"/> 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下さい。
- 「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。

1 事業概要



POINT

■ビジネスプラン名（30文字以内）

- 注意をひくような表現（キャッチコピー）でまとめます。
- 事業の価値、魅力を、特徴を一言で言うと・・・読む人へわかりやすく伝わるように工夫してください。

■事業開始年月日（未実施の場合は予定年月日）

（西暦） 年 月 日

※受付日現在で、未実施の場合は1年以内に実施予定であること、売上計上から3年以内の新事業プランであることが条件です。

■組織形態（予定）（下記のあてはまるものに○をつけて下さい）

株式会社・合同会社・NPO法人・個人事業・その他（ ）

■事業区分（下記の中であてはまるものに○をつけて下さい。：複数記入可）

- | | | | |
|--|---------------|-----------|------------|
| 1 医療・福祉・健康 | 2 環境・リサイクル | 3 情報通信・IT | 4 教育・人材育成 |
| 5 流通・物流 | 6 小売 | 7 住宅関連 | 8 国際関連ビジネス |
| 9 アグリビジネス | 10 製造業 | 11 都市環境整備 | 12 生活文化 |
| 13 ビジネス支援 | 14 コミュニティビジネス | | |
| 15 その他（ ） | | | |

■創業・新事業立ち上げの経緯



POINT

- 創業・新事業立ち上げの経緯と熱い想いを記述してください。

■事業の概要（どのようなビジネスの仕組みを作るか）をお書きください。

1. 事業理念・使命

上記の「創業・新事業立ち上げの経緯」の記述から導き出しましょう！

.....

2. 事業概要



POINT

「1分で、プレゼンできるまで簡潔にまとめましょう！」

例)

ここ数年、規制緩和が進み、〇〇法律が改正される予定です。

（←2 事業詳細の『事業の機会/地域の課題』より）

このような外部環境変化のなかで、〇〇という問題を抱える顧客（ターゲット）があり、〇〇というニーズが発生することが予想されます。

（←2 事業詳細の『本事業のターゲット顧客とその顧客ニーズ』より）

この顧客ニーズ（潜在ニーズ）に対して、既に〇〇を展開している競合企業・類似事業もありますが、〇〇の点で顧客にニーズを満足させることができていません。

（←2 事業詳細の『競合他社の状況、類似企業との比較』より）

当社では、〇〇〇という（技術、自社の強み、知的資産）を活用した独自ノウハウにより事業を展開することで、競合・類似企業が未だ顧客に提供できていない〇〇〇というベネフィットを提供することができ、競争優位に事業を展開できます。

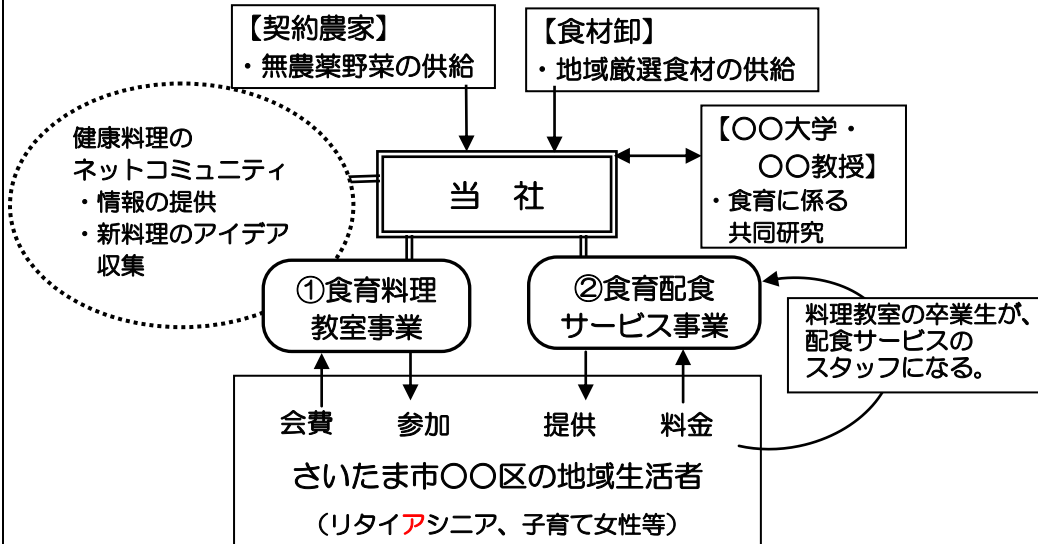
（←2 事業詳細の『当事業の活用できる知的資産（強み）』より）

3. 予想される売上高・利益等

例)それにより、新しい市場を創造することが可能になり、その規模は、〇〇億円と想定しております。
 当社は、3年後に、売上高〇〇〇円、営業利益 〇〇〇円を達成する予定です。
 (←後述の『3 本事業の市場の規模等』『9 売上・利益計画』より)

■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)

例)《地域ぐるみ「食育」提供ビジネスの概念図》



POINT

- 商品・サービスを提供する仕組みや、収益の流れ等を図示してください。
- ビジネスモデル自体に事業の特徴があれば、イメージ図で表現しましょう。

■自社の課題と対応状況(弱みの克服・補完)

例)売上、〇〇を達成するには、早期に多くの顧客に当社の製品を知っていただき、販売していく必要があります。そのために、ホームページを立ち上げ、販売に関しては、〇〇社と提携いたしました。

(←『10 事業実施における現在の課題及び期待する支援の内容』より)

■必要な支援

例)残る課題としては、仕入体制の確立と資金の調達〇〇〇円を実現させることですので、ご協力のほど、よろしくお願いいたします。

(←『10 事業実施における現在の課題及び期待する支援内容』より)

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】



POINT

政治、経済、社会、技術、法規制、文化等が、ミクロ環境（業界）に与える影響があれば記述してください。

【ミクロ（業界）環境】



POINT

マクロ環境変化によるミクロ環境の変化、顧客と競合他社との関係から、自社の事業機会を把握します。

■本事業のターゲット顧客とその顧客ニーズ



POINT

- ターゲットとする市場は？この事業が標的とする顧客はどこにいるのか？具体的にお書きください。
- 時代背景をよくかみ砕き、顕在化しているニーズ、潜在化しているニーズを両面から整理してみましょう。

■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）



POINT

- 競合他社や類似事業（商品）の有無の表記と、類似事業商品が「有る」場合は具体的な企業名、商品名をお書きください。（競合他社や類似事業の状況）
- 競合他社や類似事業（商品）が、顧客の抱える問題（課題）、ニーズに対して、十分な解決、ニーズの充足ができていない状況等、他社の弱みをお書きください。→機能、コスト、利便性、納期、デザイン、品揃え等
- 自社では、次項の強みにおいて、他社が充足できない顧客問題（課題）の解決、ニーズの充足ができる優位性があることや他社との差別化状況を記述してください。

（顧客課題解決における競合他社・類似事業の弱みと自社の優位性）

■当事業に活用できる強み←『5 強みの現状と強化策』から



POINT

- 本事業に係るあなたの経験、ノウハウや資格、組織としての強み等についてお書きください。競合他社・類似事業(商品)にない顧客課題を解決できる能力、強みをお書きください。
 - バリューチェーンの中で、競合他社に比べ、どこに強みがあるのか？
その中で、当事業に活用できるものは？
企画・開発→仕入・調達→製造→販売→物流・サービス→資金調達活動→人事労務管理→管理能力(組織のコミュニケーション速度等)
- ※顧客の視点で、自社と競合他社を比較していきます。

■本事業が提供する商品やサービス



POINT

- 商品・サービスの内容をお書きください。
- 顧客はなぜ関心を持つのか、なぜ購入しようとするのか？顧客目線の便益(メリット)を明確にしましょう！
- 商品の形状、機能、パッケージ、ネーミング、品揃え、サービスの形態、質、レベル、ブランド等

※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)



POINT

- 「ニュービジネス」たる独自性や新規性は、どこにあるのか、具体的に訴える形で表現してみましょう。
- この事業の魅力を語る時、「1番の売り」をアピールしましょう。
(例:オンリーワンの商品性、事業展開のスピード、社長の熱意、地域社会の貢献性、社会に与えるインパクト等)

■想定されるリスクとその対応策



POINT

- 現段階で想定される不確実な要素がどこにどれくらいあるのか、把握している状況についてお書きください。
- また、こうしたリスクに対して、どのような対策を考慮しているか、講じているかをお書きください。

3 事業の市場規模等

■本事業の市場の規模等



POINT

- 業界の特徴や市場の全体像を捉えて、事業の魅力や可能性を、統計データ等を交えて具体的数値で明確にします。
 - 市場の規模やその趨勢及び成長性
 - 市場(業界)の特性等
 - 当事業の獲得市場シェア(予測で記入してください)
 - ・予想される財務結果の根拠は？
- 調べ切れない場合「業種別審査事典」や日経業界地図等を活用してください。(図書館等で借りることができます。)

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）



POINT

- 仕入れ方法の基本的な考え方をお書きください。
（例：大量仕入れ、注文仕入、無在庫販売等）
- 原材料、部品の仕入れについて、何をどこからどのくらい仕入れるかをお書きください。
※仕入先が決まっていれば具体的にお書きください。
- 生産能力・生産計画について、必要であればお書きください。

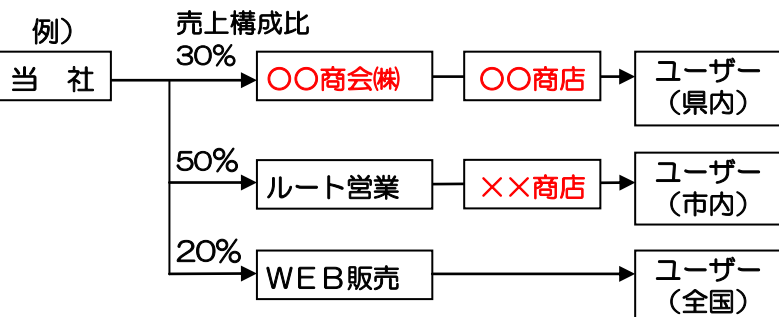
■販売価格・価格設定根拠



POINT

- 具体的な価格設定について、お書きください。
→1個あたりの単価、設定根拠等
- 価格設定の基本的な考え方をお書きください。
（例：低価格大量販売、高価格少量販売等）

■商品・サービスの販路 ※流通構造を図示する



POINT

- 商品・サービスの販路として計画しているルートを図示し、その構成比やマージン率等をお書きください。
- ルート確保のための手法も併せてお書きください。

■販売方法、PR方法（販売促進戦略）



POINT

- 顧客に対して、商品やサービスをどのように認知させ、プロモーションしていくのかをまとめます。
- 具体的なPR手法を整理しましょう。
→営業マン、広告、募集チラシ、セミナー、口コミ

知的資産とは、知的財産権(特許等)＋組織力＋人材力＋ネットワーク力の総称で企業における競争力の源泉となるものです。

5 強みの現状と強化策 (知的資産戦略)

目標達成に有効な活動を設定します。

■組織、仕組みとしての強みの現状と計画 (現在)

 **POINT**

- 当該商品・サービスに対する特許、実用新案、商標権等の状況をお書きください。→出願済み、出願中、出願予定のものを知的財産権毎にお書きください。
- その他組織としての強み等をお書きください。

(計画)

- 組織(構造)資産に関連する計画例)・改善提案数、特許出願件数
- ・原価低減率、新規開発費用、等

■人的に属する強みの現状と計画 (現在)

 **POINT**

- ・人に属するノウハウ、技術、人脈、経験、能力、資格、モチベーション等
- ・今後必要とされる学習、教育等

(計画)

- 人的資産に関連する計画例)・従業員満足度の取り組み
- ・教育研修計画
- ・資格取得支援策 等

■外部との関係における強みの現状と計画 (現在)


 **POINT**

- ・顧客との関係(ロイヤルティ、満足度)
- 仕入先との関係、金融機関との関係(交渉力等)

(計画)


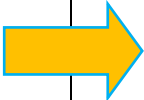
- 関係資産に関連する計画例)・重要顧客数、顧客満足度
- ・新規提案件数、クレーム対応件数
- ・顧客情報件数、等

- ・事業を行う上での協力者、共同研究者等


 **POINT**

- 現段階で事業に協力している、協力してくれそうな人脈をお書きください。
- 大学等研究機関と共同開発を行っているようであれば、その状況等をお書きください。

6 人員・組織計画、設備投資計画

■人員・組織計画（担当、組織図等）	
（現在）	（3年後）
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">  POINT ○本事業を展開するために必要な組織体制、役割をお書きください。 ○また、必要な人材の確保方法、能力開発の考え方等をお書きください。 </div>	
	
■設備投資計画（何を、時期、金額）	

7 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

【現在】	<div style="text-align: center;">  POINT </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>○現段階の事業の進捗状況をお書きください。</p> <p>○また、今後の事業の展開の方向性を明確化したうえで、毎年の計画・目標を示しましょう。</p> <p>→当該事業をどうしたいのか、どこまでもっていきたいのかを、時間軸を意識して表現しましょう。</p> </div>
【1年後】	
【3年後】	

※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) 【内項目例】 ・機械 ・店舗、事務所(改装を含む) ・什器、備品、その他の設備 (設立費) ・会社設立費用		(自己資金) 【内訳例】 ・預貯金 ・退職金 ・株式売却	
	(開業費) ・家賃前払費用(1か月) ・採用、教育費 ・開業時宣伝費		(借入金) 【内訳例】 ・縁故借入 ・金融借入	
資金調達	(運転資金)3ヵ月分 【内訳例】 ・仕入 ・従業員給料 ・家賃、賃借料 ・広告宣伝費 ・水道光熱費、通信費 等		(出資、その他) 【内訳例】 ・縁故出資	
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			
POINT			

- 「資金需要」欄は、事業内容と整合性を保ちながら、各年度に必要な設備資金、運転資金の額を明記します。
- 「資金調達」欄においては、借入金や投資等の現実性に注意を払いながら、自己資金と借入金とのバランスも考慮して作成してください。
- 初期投資資金は何年で回収するのか、売上・利益計画とのバランスを考えながら計画を立てるようにしてください。
- 売上高は、事業の環境分析に入力した市場規模を考慮し、現実的な売り上げの計画を考慮してください。

