


受付日	受付番号	
-----	------	--

2012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
(ふりがな) 氏 名	() 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 (該当するものに○)	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・経験 (法人の方は事業概要)	 POINT <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> ○応募者の職歴(法人の方は事業概要)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。 </div>
申込要件のご確認 (しを入れてください)	<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。

1 事業詳細

■事業機会 / 地域の課題（外部環境分析）

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。

■本事業の市場の規模等

POINT

業種別審査事典、JNET21等で具体的な市場規模、ここ何年間の推移を調べ、今後の市場を予測する。

■当事業に活用できる強み

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。

■競合事業との比較

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）

■本事業のターゲット顧客



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？等について具体的にお書きください。
- 時代背景や社会情勢を踏まえ、顕在化しているニーズと潜在化しているニーズの両面から整理してみましょう。

■満たす社会ニーズ

■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？顧客目線での便益(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



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とき、「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)

2 生産・販売計画

■仕入れ・生産計画（何をどこからどの位）



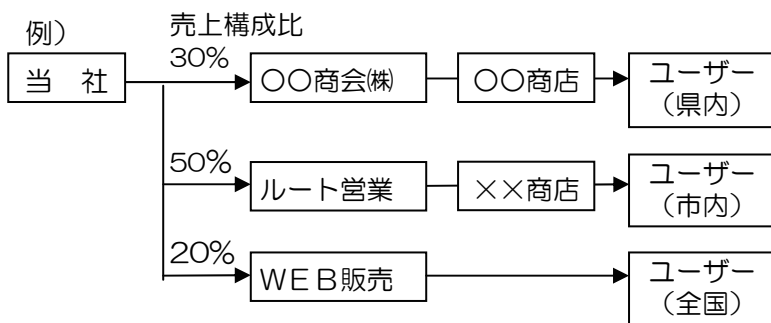
POINT

- 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。

■商品・サービスの販路 ※流通業は流通構造を図示する ※製造業は技術的根拠を図示する



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。

■販売価格・価格設定



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）

■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方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
DM、展示会、インターネット等

3 強みの現状と強化策

■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)

目標達成に有効な活動を設定します。

- 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(ロイヤリティ、満足度)
仕入先との関係、金融機関との関係(交渉力ネットワーク等

(計画)


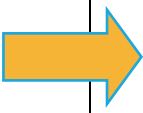
- 関係資産に関連する計画
例) ・重要顧客数 ・顧客満足度
・新規提案件数 ・クレーム対応件数
・顧客情報件数 等

- ・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。

4 人員・組織計画、設備投資計画

■人員・組織計画（担当、組織図等）	
<p>（現在）</p> <p> POINT</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>○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。</p> <p>○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。</p> </div>	<p>（3年後）</p>
	
■設備投資計画（何を、時期、金額）	

5 現在の事業進捗状況と今後の事業展開の予定

<p>【現在】</p>	<p> POINT</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <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>
<p>【1年後】</p>	
<p>【3年後】</p>	

※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。

6 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				

7 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 (%)

