

受付日	受付番号	チェック欄
-----	------	-------

## 2013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 (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、事業アイデアを真似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 事業理念（目的）、事業目標、事業概要

■ビジネスプラン名（30文字ぐらいまで）

■この事業立上げの経緯、想い、事業の目的についてお書きください。

■提供する製品（商品）・サービスの仕組み（ビジネスモデル）

※商品（原材料）の仕入、（生産）から、商品（製品）・サービスの販売・提供の流れ、資金の回収を図示し、説明してください。イメージがつかめるような写真やイラストの掲載、商品パンフレット等別添資料（1～3点程度）としてお付けしていただいても結構です。

■当事業に対する外部環境（政治的・経済的・社会的・技術的動向など）の追い風（事業機会）と市場の規模についてお書きください。

## 2 経営資源（強み）と顧客の視点

■お客様は、どのような人ですか？  
（属性・・・職業、年齢、性別、年収、趣味、地位・・・・等）

■どのような製品（商品）・サービス（詳細）を提供しますか？  
どのようなシーンであなた（貴社）の製品・サービスは提供されますか？

■あなた（貴社）の製品（商品）・サービスの特徴は何ですか？  
その特徴によって、お客様はどのようなベネフィットを授受しますか？

※ベネフィット（便益）とは、お客様があなたの製品（商品）・サービスの特徴によって、よい方向に変化する、得たい何かを得られる、悪い何かがなくなる等々のことを言います。

■その製品（商品）・サービスをなぜあなた（貴社）が提供できるのでしょうか？  
あなた（貴社）の強み（経験、実績、専門性、こだわり、活用できるネットワーク・人材、技術、特許、情報等）お書きください。

■あなた（貴社）の提供する製品（商品）・サービスと類似の製品・サービスを提供している先（競合先）はどこですか？  
競合先と比較して、どのような違いがあるのか説明してください。

■類似製品（商品）・サービスを提供している競合先を意識して、お客様に対するセールスポイント（チラシ、Web サイト等でアピールするポイント）をお書きください。

### 3 業務の視点

#### ☆販売・回収プロセス

■販売価格とその価格設定根拠をお書きください。

■販売方法、資金回収方法をお書きください。

■PR方法、店舗展開方法等をお書きください。

■お客様の購入数量をあげる、リピートを促す方策があればお書きください。

☆仕入・生産プロセス

■仕入れと生産計画をお書きください。(何をどこからどれだけ仕入れ、どれだけ生産するか)

4 経営資源の視点（人、設備、資金、組織、ネットワーク等）

☆採用・人員・教育研修

■現在と3年後の役員数、従業員数、人材育成についてお書き下さい。

☆修繕・設備投資

■現在の設備、今後の修繕・設備投資計画（何を、時期、金額）があればお書きください。

☆組織・ネットワーク（所属団体等）について

■現在の組織とネットワークと想定する3年後の組織、ネットワークについてお書き下さい。

☆行動計画について

■ビジネスプランを実現するための行動計画を時系列に整理してお書きください。

(例) ガントチャート



5 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】	
			・	
資金需要	(運転資金) 3ヵ月分		(借入金)	
			・	
資金需要			(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をお書きください。

（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（%）



## 8 事業実施における現在の課題及び期待する支援の内容

■現在の課題（下記の中であてはまるものに○をつけてください。：複数記入可）

- |               |               |                |
|---------------|---------------|----------------|
| 1 会社・事業体の設立   | 2 経営実務ノウハウの習得 | 3 技術開発、製品開発    |
| 4 生産体制・仕入れ先確保 | 5 顧客・販路の開拓    | 6 事業支援者・提携先の確保 |
| 7 資金の調達       | 8 経営・技術人材の確保  | 9 同業・異業との交流機会  |
| 10 スペース・設備の確保 | 11 IT化への対応    | 12 支援制度・施策情報   |
| 13 その他（       | ）             |                |

■上記課題について、具体的な内容をお書きください。

■当財団等支援機関に期待する支援内容

### ■お申込方法

ご記入いただいた応募申込書は、当財団までご持参いただくか、Eメールまたは郵送でお送りください。

【申込先】さいたま市新ニュービジネス大賞 2013 事務局

(株)あきない総合研究所内

〒105-0021 東京都港区東新橋 2-10-10 東新橋ビル 2 階

TEL:03-5777-0022 FAX:03-5777-0023

[snb2013@sozo-saitama.or.jp](mailto:snb2013@sozo-saitama.or.jp) 担当 鈴木 秀一

【主催】公益財団法人さいたま市産業創造財団

〒338-0002 さいたま市中央区下落合 5-4-3 さいたま市産業文化センター 4 階

TEL:048-851-6652 FAX:048-851-6653 担当 支援・金融課 鈴木、相原