

受付日	受付番号	チェック欄
-----	------	-------

2014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 (フリガナ)	()	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)	〒	
PCメールアドレス		
ホームページURL		
連絡先	電話： 携帯	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リスクがあります。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記載してください。

■提供する製品（商品）・サービスの仕組み（ビジネスモデル）について図示および説明してください。

※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）として追加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記載してください。

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、悪い何かなくなる等々のことをいいます。

■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）について記載してください。

■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りますか？

■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）について記載してください。

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記載してください。

■販売方法、販売代金回収方法を記載してください。

■PR方法、店舗展開方法等を記載してください。

■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記載してください。

☆仕入・生産プロセス

■仕入と生産計画を記載してください。(何をどこからどれだけ仕入れ、どれだけ生産するのか)

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、人材育成について記載してください。

☆設備投資・修繕

■現在の設備、今後の設備投資・修繕計画（何を、時期、金額）があれば記載してください。

☆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記載してください。
☆資金計画について
■後出5. 開業時の資金計画表に記載してください。

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)		資金調達	(自己資金) 【内訳例】 •	
				(借入金) •	
	(運転資金) 3ヵ月分			(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記載してください。

（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（%）

