

| | | |
|-----|------|-------|
| 受付日 | 受付番号 | チェック欄 |
|-----|------|-------|

2015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、悪い何かが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。

| |
|--|
| <p>☆組織・ネットワーク（所属団体等）について</p> <p>■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。</p> |
| <p>☆資金計画について</p> <p>■後出5. 開業時の資金計画表に記載してください。</p> |

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 | | | | | |

6 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（%）

