

令和8年度 志太ビジネスプラングランプリ ビジネスプラン応募用紙

【提出日】令和 年 月 日

フリガナ		生年月日 昭・平 年 月 日（満 才）
氏 名 （代表者）		フリガナ 勤務先又は学校名
住 所	〒	所属・役職/学部・学年
連絡先 ※グループの 場合は代表者	TEL	★応募するビジネスプランについて ☐ 事業として着手している ☐ 着手していない （事業化時期 年 月頃予定） ☐ アイデア段階である
メンバー（複数名でプランを提出する場合）		★志太ビジネスプラングランプリをどのように知り ましたか。
フリガナ		☐ チラシ・ポスター
氏 名		☐ 広報ふじえだ・藤枝市 HP・ふじえだ産業応援団 FB
フリガナ		☐ EG 支援センター『エフドア』
氏 名		☐ 広報やいづ・焼津市 HP
フリガナ		☐ 島田市産業支援センター「おびサポ」
氏 名		☐ その他（ ）

※ご記入頂いた個人情報は、事務局からの連絡目的で使用します。

※各項目について、可能な限り具体的にご記入ください。

プランの名称：

1. プランの目的、背景、動機

2. プランの概要（どのような製品・サービス・システム・技術等を、どのような手段で提供する事業かご記入下さい。図表等で説明していただいても結構です。）

「誰に」「何を」「どのように」売るか、説明してください。
図、絵などを入れても結構です。
枠内に収まらない場合は別紙でも可。

3. プランの特徴（新規性、優位性、独創性、成長性等のセールスポイントについてご記入ください。）

（新規性）

- ・ ○○は現在取引が増加傾向のため、今後△△のサービスが提供可能である。

（独創性、成長性）

- ・ □□により、◎◎は潜在的ニーズがあり、◇◇市場で利用することにより、☆☆な伸びが見られる。

（優位性）

- ・ 価格面においては、同業他社では◆◆や■ ■により価格帯の開きはないが、弊社は●●を使用しているので割安で提供できる。
- ・ 安全性においては、弊社は▲▲を利用しているため、スムーズに★★ができる。
※比較表などで図示しても構いません。

4. 販売戦略（想定している顧客・市場を記入してください。ターゲットが法人の場合の業種等、個人の場合の性別、年齢層、地域、ターゲット市場の規模・今後の動向などを踏まえてご記入ください。）

- ・〇〇は働く女性のニーズが見込める。
- ・××の発展により、〇〇の市場は拡大傾向となると予想。
- ・市場規模は、3年後はxx 円規模になるとみられ、〇〇を発展させれば競争力を持てる。

5. 販売先の開拓方法（販路促進活動として、宣伝の手法やPR方法についてご記入ください。）

- ・ポスティングやDM、タウン誌への広告掲載を初期の営業基本とする。
- ・展示会や商談会に積極的に参加し、事業のPR活動を行い、更なる顧客ニーズの発掘を行う。

6. プランの課題やリスクに対する対処方法

事業は順風満帆のときばかりとは限りません。

事前に現状の課題、問題点、将来起こりうるリスクなどを想定し、

- ・問題が起こるとしたら、どんなことか？
- ・起こってしまった場合、どう対処・解決したらよいか？

などを考えることにより、素早く立て直すことが出来ます。

問題が起こってから対処法を考えると、対応が遅れてしまい、時間やお金などをロスする可能性が高まります。

金額欄の数字は、
右揃えで記入してください。

7. 資金計画

（単位：円）

資金調達	金額	調達先	必要な資金	金額	資金使途
自己資金					(等)
金融機関借入					
それ以外からの借入等					
合計					

※備考

ビジネスを開始するにあたって、

- ・必要となる資金はいくらですか？
- ・そのお金はどのように工面しますか？

- ・「資金調達」及び「必要な資金」の合計額は一致します。
- ・導入資金の現実性（借入は可能か？など）も検討しましょう。

8. 収支計画

(単位：円)

		1 年目	2 年目	3 年目
①売上高				
②売上原価（仕入額等）				
③一般管理費				
内 訳	人件費			
	管理費 (消耗品費、通信運搬費等)			
	広告宣伝費			
	支払利息			
	その他			
差引利益（①－②－③）				

持続性、継続性、発展性を考慮して、収支計画を作成してください。
※項目は必要に応じて変更してください。

売上高

1 杯 300 円のコーヒーを販売
店舗内座席数 10 席 1 日 80 人来客
月に 20 日営業すると、売り上げはいくらか

売上原価

1 杯あたりの仕入れ値
(コーヒー豆・砂糖・ミルク) × 必要杯数

一般管理費

人件費…給料
管理費…喫茶店の家賃・共益費、電話・ネット代、メニュー表など
広告宣伝費…HP 開設費、ちらし印刷費、情報誌等への掲載費用など
支払利息…借入にともなう利息

$$\text{売上高} - \text{売上原価} - \text{一般管理費} = \text{利益 (儲け)}$$

※なお、この収支計画にて、借入金がある場合は、差し引き利益（儲け）から、借入金返済となります。（返済金額は足りていますか？）

9. PR（伝えたい事や想いがある）