

提出期限
2016 年 12 月 1 日(木)
17 時必着

エントリー部門（どちらかを選択し、チェックをつけてください。）
☐ 一般部門 ☐ 学生部門

事業プランタイトル(20文字以内)

* 事業計画書(Wordデータ)はご記入いただいたメールアドレスからybg@idec.or.jp宛てに送信してください。
* シートは広げてご記入いただいても大丈夫ですが、最大10ページ程度に収めてください。
* 結果通知は、ご記入いただいたメールアドレスへお送りいたします。

1 ビジネスプラン概要(枠に収まらない場合は、適宜広げて記入してください)

(1) 事業概要

① 具体的な実施内容

●どのような事業であるか、どのような製品・サービスであるか。

(【1】誰に(顧客ターゲット)、【2】何を(商品、サービス)、【3】どのように(提供方法)、行うのか等)

※必要であれば、図表や数値等を使用する等、わかりやすく具体的に。

100字～200字程度で、初めて読む人でもわかりやすいような記載が理想的

<記載ポイント>

■始めにプランの内容を簡潔にわかりやすく伝える(あなたのプランを一言でいうと?)

例えば...

【1】誰に 一人暮らしをしている 20 代の独身男性(に向けて～)

【2】何を 有機野菜などを安心・安全な食材を使った惣菜の販売(を行い～)

【3】どのように インターネットをメインに受注、自宅に宅配で届ける(事業を行う～)

■上記の要素を中心に、具体的に記載する

・販売、提供する製品・サービスの内容

・料金はいくらくらいなのか

・どこでどうやって販売するのか

・商品や原材料はどのように開発、調達するのか

■図、表、写真などをうまく活用する

② 本事業を考案した動機

●なぜこの事業を行うのか、始めようと思ったのか。(事業の考案に至ったきっかけや経緯等)

<記載ポイント>

■このビジネスプランを検討し始めたきっかけや経緯は何だったのか

・自身の体験談や社会的な問題・ニーズから、「こんなものがあつたらよい」、「こんなことで困っている、悩んでいる」など思いついたことが、ビジネスプランの考案に結びついたはず。

・どのような思いで、このプランを行っていくのか ...など

(2)新規性

●ここが新しい、ここに優位性があると思われる点はどこか。

(製品、技術、サービス、販売方法、営業方法等において、競合先との差別化が図られる新規性・優位性のポイント等)

<記載ポイント>

■提供する商品やサービスが持つ新たな点、優位な点(類似品との差、代替品との差)はなにか
(新たな点(優位な点)は、○○)

■その新たな点、優位な点が顧客に対してどのようなメリットをもたらすのか
(○○によって、顧客はこれまでよりも簡単に▲▲できるようになる。)

■比較表など活用するとわかりやすい

(3)成長性

●対象となる市場の規模・将来性を想定し、事業の成長性、収益が見込めるものか。

(市場動向、具体的な顧客ターゲット像をイメージし、確実に収益を上げ、成長していく見通し、その根拠等)

<記載ポイント>

■市場ニーズがあるか、市場に将来性はあるか。

・統計、アンケート(他社、オリジナル)など。

・他分野の似た事例など。

※市場の大きさ、市場の将来性などを、数字で示せる資料や情報等があれば、説得力のある記載ができる。

■収益を確保できるか

・事業展開も含め記載

(4)実現可能性

①現在の取組状況、今後のスケジュール

●事業実現に向けたこれまでの取組内容や現在の状況、今後の予定はどのようになっているか。

(既に抱えている顧客や確立した販路などがあれば、その実績。今後の具体的な事業実施体制等)

<記載ポイント>

■事業活動のスケジュール

・これまで行ってきたこと、これから行う予定のことを時系列にまとめる。

・年間スケジュール表などでまとめると一見できてわかりやすい。

・事業を進めていくにあたり、人員や設備等の体制はどのように考えているか。

■顧客、売上見込

・既存の顧客や売上があれば、その実績。

・今後の売上が見込める先は。

② 事業展開上の課題・問題点と解決策

●事業実施に際し、ネックとなり得る経営課題・資源、リスク、法的な制約等は、どのような点か。
上記についての改善・解決策や現時点で検討している対策はあるか。

<記載ポイント>

■事業を行うにあたり、考えられる経営課題や不足する経営資源はあるか。

- ・製品をつくる資金の問題。
- ・人材確保の問題など。

■想定される問題・課題等について、検討している改善・解決策はあるか。

(5) 地域経済や社会への影響・効果

●この事業が実施されることによって、見込まれる地域経済への効果や社会的な影響はどのようなものか。
(地域資源の活用、雇用増進、地域連携等)

<記載ポイント>

- ・地域資源の活用、地域課題の解決、雇用の創出など、結果として地域(横浜)が豊かになる要素を記載。
- ・地域直結のビジネスでなくても何かしらの影響・効果はあるはず。

(6) 応募者プロフィール

●略歴、ノウハウ、業務経験、人脈等。(保有する経営資源、自己PR、強み等)

<記載ポイント>

- ・これまでの経験や実績。
- ・どんなポジションでどのようなことを行ってきたかを記載。

この人なら事業計画を実現できるかも！という納得感・期待感を与えるうえで、経験や実績は大きなポイントです。

2 資金計画

資金計画は「一般部門」にエントリーされる方のみ記入ください。

(学生部門にエントリーされる場合、書類審査を通過された方のみプレゼン審査時に必要となります)

(単位:万円)

必要資金			金 額	資金調達	金 額
資金使途	運転資金	商品仕入（3か月分）	10 万円	自己資金	500 万円
		人件費（3か月分）	120 万円		
		家賃（3か月分）	45 万円	金融機関借入	200 万円
		広告宣伝費	20 万円		
		その他経費	15 万円		
	設備資金	店舗内外装工事	250 万円	親族、知人等からの借入	
		厨房機器	150 万円		
什器・備品等		70 万円	補助金、助成金、その他	100 万円	
その他		120 万円			
合計額			800 万円	合計額	800 万円

※「必要資金」の合計額と「資金調達」の合計額は同一額にしてください。

3 損益計算書

今後の予測数字を記入ください。

(単位:万円)

	1 年目	2 年目	3 年目
売上高 ①	800 万円	1300 万円	2500 万円
売上原価 ② (仕入原価、製造原価)	150 万円	180 万円	300 万円
経費 ③	890 万円	990 万円	1390 万円
(内訳) 人件費	400 万円	400 万円	700 万円
家賃	240 万円	240 万円	240 万円
広告費	100 万円	150 万円	150 万円
その他	150 万円	200 万円	300 万円
利益 ①－②－③	▲240 万円	130 万円	810 万円

<売上高、売上原価、経費の数値説明・根拠>

■算出例

【売上高】 小売業：平均客単価 × 客数 × 営業日数
 飲食業：平均客単価 × 席数 × 回転数 × 営業日数
 製造業：平均販売価格 × 1 日生産量 × 稼働日数
 サービス業：営業時間 ÷ 1 人サービス時間 × 平均客単価 × 営業日数

【売上現価】 原価率約〇%を想定している。(業界平均)

【経費】 人件費 時給 × 時間 × 日数 × 人数
 家賃 家賃 × 月数
 広告費 広告費(媒体) × 回数
 その他 大きな数があればその内訳

☛ 直近の年間売上高(すでに起業されている方のみ)

円 (年 月 ~ 年 月実績)

<了解事項>

- ・応募プランの知的所有権は応募者に帰属いたします。ただし、特許・実用新案権などの知的財産権、企業秘密やいかなるノウハウなどの情報の法的保護についても、応募者の責任において対策を講じた上で、一般に公表しても差し支えない発表内容を決定するものとし、主催者、審査員はなんら責任を負わないものとします。
- ・書類選考を通過した場合、「応募者名」「プラン名」「応募概要」を公表することがあります。マスコミにプレスリリースしますので、新聞などに掲載される場合もあります。
- ・応募書類は、返却致しません。控えをとるなど、応募者の責任で対応してください。
- ・ご提出いただく個人情報につきましては、横浜ビジネスグランプリ 2017 に関するご連絡、業務の円滑な運営のためにのみ使用させていただきます。
- ・ファイナルに進出した方の応募書類は、協賛企業へ公開する場合がありますので予めご了承ください。

<審査発表について>

- ・通過者にはプレゼン審査参加のご案内をいたします。
- ・審査結果については、合否結果のみの通知となります。
- ・合否結果が期日になっても届かない場合は下記お問い合わせ先へご連絡ください。

<お問い合わせ>

公益財団法人横浜企業経営支援財団 経営支援部 経営支援課
〒231-0011
横浜市中区太田町 2 丁目 23 番地
横浜メディア・ビジネスセンター7 階
TEL: 045-225-3714 FAX: 045-225-3738
E-mail: ybg@idec.or.jp