**ＢＰＣ（ビジネスプランコンテスト）一次審査応募シート【既存事業用】**

ブロック名：　　　　都道府県：　　　　単会名：　　　　　氏名：

連絡先（携帯）：　　　　　　　　　　　e-mail：

記載における諸注意

1. 本応募シートの各欄のサイズは必要に応じて変更していただいて構いません
2. 提出期限は令和6年10月31日です

提出先は j.yeg.kenshuu.2024@gmail.com です　ワード形式でデータのまま送って下さい

1. 参考資料として、データや写真等は、本応募シートとは別に添付可能です

本応募シートの各項目内にグラフや写真を直接貼付することも可能です

　４　巻末の誓約書にご同意いただける方のみご応募下さい

1. 事業プラン名

（例）高齢者の買い物支援　～みんなでお買い物と遠足～

|  |
| --- |
|  |

1. 現在営んでいる社業の概要を簡潔に教えて下さい

|  |
| --- |
|  |

1. 次の項目ごとに、現在の自社の強みや自慢できる点やこだわり等を教えて下さい
	1. 商品力
	2. 技術力
	3. 生産力
	4. 調達力
	5. 販売力
	6. 経営幹部
	7. 管理者
	8. 社員
	9. 組織風土
	10. 資金
	11. 情報収集力
	12. その他
2. 次の項目ごとに、現在の自社の弱みや課題と感じるところを教えて下さい
	1. 商品力
	2. 技術力
	3. 生産力
	4. 調達力
	5. 販売力
	6. 経営幹部
	7. 管理者
	8. 社員
	9. 組織風土
	10. 資金
	11. 情報収集力
	12. その他
3. 次の項目ごとに、現在の自社を取り巻く環境において、チャンスと思うことを教えて下さい。
	1. 業界動向
	2. 市場動向
	3. 得意先の変化
	4. 仕入先の変化
	5. 同業他社の動向
	6. 法律改正や政治動向
	7. 技術革新
	8. その他
4. 次の項目ごとに、現在の自社を取り巻く環境において、ピンチと思うことを教えて下さい。
	1. 業界動向
	2. 市場動向
	3. 得意先の変化
	4. 仕入先の変化
	5. 同業他社の動向
	6. 法律改正や政治動向
	7. 技術革新
	8. その他
5. 新たなプランの概要を簡潔に教えて下さい

（例）山間部等の買い物難民に対して、移動スーパーではなく、遠足気分で都市部の買い物先へ集団で、催事やお買い物へ連れていくサービス

|  |
| --- |
|  |

1. 新事業の目的や目指していること教えて下さい

|  |
| --- |
|  |

1. このプランを思いついたきっかけやその背景を教えて下さい

|  |
| --- |
|  |

1. ビジネスプランの概要（１）※ビジネスモデルキャンバス①の内容を記載
	1. 新たな商品・サービスはどのようなものですか？

|  |
| --- |
|  |

* 1. 新たな商品・サービスの魅力や他との違い、こだわりのポイントは何ですか？

|  |
| --- |
|  |

1. ビジネスプランの概要（２）※ビジネスモデルキャンバス②の内容を記載
	1. 新たな品・サービスを必要としている人（見込み客）は具体的にどんな人ですか？

　　　（例）免許を返納した高齢者、運転が苦手な高齢者、近所で買い物できない高齢者

|  |
| --- |
|  |

* 1. その見込み客は、具体的にどこにいますか？

　　　（例）愛知県内の山間部豊根村　岐阜県内の山間部明知町

|  |
| --- |
|  |

* 1. その見込み客は、どれぐらいいそうですか？

　　　（例）人口〇〇万人のうち、高齢者の数〇〇千人

|  |
| --- |
|  |

1. ビジネスプランの概要（３）※ビジネスモデルキャンバス③の内容を記載
	1. その見込み客には、その商品・サービスをどのように知ってもらいますか？

（例）広報誌にチラシを毎月1万部封入、老人クラブに訪問してＰＲ

|  |
| --- |
|  |

* 1. 見込み客には、その商品・サービスをどのように買ってもらいますか？

（例）サブスク方式にして、毎月定額でサービスを提供

|  |
| --- |
|  |

* 1. 買ってもらったお客さんには、どのように対価を払ってもらいますか？

（例）現金決済とクレジットカード払い、入会金、年会費

|  |
| --- |
|  |

1. ビジネスプランの概要（４）※ビジネスモデルキャンバス④の内容を記載

買ってもらったお客様とは、どのような頻度で接触しますか？

|  |
| --- |
|  |

1. ビジネスプランの概要（５）※ビジネスモデルキャンバス⑤の内容を記載

事業をスタートして5年くらいで売上高はどのように推移しそうですか？

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 売上高（円） | 単価 | 数量 |
| 1年目 |  |  |  |
| 2年目 |  |  |  |
| 3年目 |  |  |  |
| 4年目 |  |  |  |
| 5年目 |  |  |  |

※商品が多数ある場合は、最も主力となるものの単価や数量、または平均した単価や数量を記載下さい

1. ビジネスプランの概要（６）※ビジネスモデルキャンバス⑥の内容を記載

その商品やサービスを提供するためには、何が必要ですか？細かく列挙して下さい

（例）資金、販売店舗、生産工場、販売員、工場労働者、材料、ホームページ、ＳＮＳ、チラシ、

パンフレット、特許権、許認可、輸送器具、事務員、水道光熱、保険

|  |
| --- |
|  |

1. ビジネスプランの概要（７）※ビジネスモデルキャンバス⑦の内容を記載

その商品・サービスを提供するために、自社ではどんな準備が必要ですか？

（例）資金調達方法・材料調達方法・人材調達方法・生産方法・管理方法

　日本政策金融公庫にマル経融資で500万円調達　●●補助金で●●円調達

|  |
| --- |
|  |

1. ビジネスプランの概要（８）※ビジネスモデルキャンバス⑧の内容を記載

その商品・サービスを提供するためには、どんな協力者が必要ですか？

　　（例）仕入先●●社▲▲社〇〇商店・外注先●●(株)□□(有)・配送業者●●・税理士●●

|  |
| --- |
|  |

1. ビジネスプランの概要（９）※ビジネスモデルキャンバス⑨の内容を記載

その商品・サービスを提供するためには、どのようなコストがかかりそうですか？

事業をスタートして5年くらいで費用はどのように推移しそうですか？

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 総費用（円） | 材料費 | 人権費 | その他販管費 |
| 1年目 |  |  |  |  |
| 2年目 |  |  |  |  |
| 3年目 |  |  |  |  |
| 4年目 |  |  |  |  |
| 5年目 |  |  |  |  |

1. 審査ポイントにおける自己評価

【成長性】

※この事業が将来大きく成長する可能性は？

　①世界情勢や社会事情、政治動向や法規制の変更等を調査した結果を教えて下さい

※調査をしていない場合は、そう思う理由や背景を教えて下さい

|  |
| --- |
|  |

　②ライバルとなる競合者や同業者の市場調査をした結果を教えて下さい

※調査をしていない場合は、そう思う理由や背景を教えて下さい

|  |
| --- |
|  |

【独創性】

競合となる商品・サービスと異なる点はどこですか？また、特にこだわっている点を教えて下さい

|  |
| --- |
|  |

【市場性】

それを買う人は、どこに、どれくらいいるか？見込み客を調査した結果を教えて下さい

また、自社や購買者にとってなぜ「今」なのかを教えて下さい

※調査をしていない場合は、そう思う背景や理由を教えて下さい

|  |
| --- |
|  |

【社会性】

※この事業でどのような社会課題を解決し、新しい価値を生み出しそうですか？

この商品サービスで、購買者やその周辺のどんな人がどのように喜んでくれますか？社会のために役立てそうな事柄を記載して下さい

|  |
| --- |
|  |

【地域貢献性】

地域にどのようなことで貢献できそうですか？

（例）新たな雇用の創出

|  |
| --- |
|  |

【実現性】

資金調達、協業者との体制構築、許認可や資格など、このプランを実現するには様々な課題を越えて準備しなければなりませんが、準備のスケジュール等があれば教えて下さい。

また、個人の経験から実現することも多くあると思いますが、その経験を詳しく教えて下さい

|  |
| --- |
|  |

【採算性】

5年間の利益計画と収支計画を教えて下さい

　　利益計画

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 利益額（円）　上記（５）－（９） |  |
| 1年目 |  | ㋐ |
| 2年目 |  | ㋑ |
| 3年目 |  | ㋒ |
| 4年目 |  | ㋓ |
| 5年目 |  | ㋔ |

　　収支計画

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 減価償却費 | 借入返済予定額 | 収支額 |
| 1年目 | ㋐の金額 |  |  |  |
| 2年目 | ㋑の金額 |  |  |  |
| 3年目 | ㋒の金額 |  |  |  |
| 4年目 | ㋓の金額 |  |  |  |
| 5年目 | ㋔の金額 |  |  |  |

　　計算方法：㋐の金額＋減価償却費－借入金返済予定額＝収支額

1. この他このプランに対するこだわりや伝えたいポイントがあれば、下記に記載下さい

|  |
| --- |
|  |

ビジネスプランコンテストに応募するにあたって

重要な注意事項及び法令遵守に関する誓約書

1. 応募プランの知的所有権は応募者に帰属します。
2. ご提出いただいたビジネスプラン等の応募書類については、『研修委員会、研修委員会が秘密保持契約を交わした機関および審査員、ブラッシュアップ研修会のサポーター（以下、「運営者」という）』以外には、法令に基づき権限ある官署より要求された場合を除き、応募者の書面またはメールによる了解なく、第三者に公表することはいたしません。
3. 本コンテストの過程における運営者のあらゆる行為（受賞者の選定その他の審査結果を含む） は、上記②で記載されている項目に該当するものを除くすべてについて、あらゆる責務を負うものではなく、運営者の一方的な決定によりいつでも撤回、取消しその他の処分を自由に行うことができるものとします。また、評価結果は、運営者が事業の成功を保証するものではなく、資金調達や事業提携を保証するものでもありません。
4. 一次審査通過者は、ブラッシュアップ研修会後の最終審査会で公開プレゼンテーションを行っていただきますので、応募者名、事業テーマ、事業の概要等が公開されます。また、本コンテストのウェブサイト、新聞等に掲載される場合もあります。公開プレゼンテーションにあたっては、特許・実用新案権などの知的財産権、企業秘密やノウハウなどの情報の法的保護については、応募者の責任において対策を講じた上で、一般に公開しても差し支えない発表内容としてください。また、TVや新聞の取材、ウェブサイト等に顔写真やプロフィール、事業内容や活動内容等が掲載されることがあります。あらかじめご承知の上、ご参加ください。
5. プランの応募に係る費用は、1プランにつき3,000円（税込10%）です。
6. ブラッシュアップ研修会への参加費用は15,000円（税込10%）です。但し、ビジネスプランの作成、諸行事への参加に要する交通費、宿泊費、食費、調査費、通信費ならびにその他費用については、ご本人にご負担いただきます。上記⑤において同じ。
7. 本コンテストの受賞後、受賞者に反社会的勢力との関係が明らかとなった場合には、表彰を取り消し、各種サポートに関しては返還を求める場合があります。
8. 応募者の個人情報については、当コンテストの運営にかかわる事務に利用するほか、今後実施する説明会、セミナー勉強会等の案内、アンケートの実施等による調査・研究及び参考情報の提供に利用することがあります。個人情報の管理については、研修委員会にて責任をもって行います。
9. 応募されたプランに関する知的財産権
応募されたプランに関する著作権その他の知的財産権は応募者に帰属します。応募された提案は、第三者の著作権その他知的財産権を侵害していないものに限ります。万一、応募提案が第三者の権利を侵害している場合又は侵害するおそれがあると主催者が判断した場合（応募後に侵害となった場合を含みます）、受賞発表後でも受賞を取り消すことがあります。

上記①～⑨において、ビジネスプランコンテストの応募者及び運営者は、上記の内容を承服した上で、法令を遵守することを誓約する。

　令和　　　年　　　月　　　日

　　　　　　　　誓約者