

《* U-19用 記入のポイント》

ビジネスプランシート

1. ビジネスプランの概要（ビジネスプラン提案の概要を記入ください。）

例) 冷蔵庫にある材料をスマートフォンのカメラで認知して、毎日献立を提案してくれる

2. 事業発案の着眼点または動機（ビジネスプランを考えるきっかけ又は行動をおこす原因を記入ください。）

《記入のポイント》

・ 思いついたきっかけ、解決したい問題等を具体的に書いてください

例) 母親が毎日夕食の献立に悩んでいるのを見て思いついた。また、無駄な購入を抑え食糧廃棄の多さの問題も解決できる

3. 商品・サービス等の特徴（何が他者と違って、市場から受け入れられると考えていますか。）

《記入のポイント》

・ 同じような商品やサービスが既にあるか調査・検討してください

例) 冷蔵庫の中身と関係なく献立提案したり、冷蔵庫管理をするサービスは既にある

・ 既存の商品やサービスにはない特徴や機能があるか考えてください

例) 和・洋・中等好みのカテゴリから献立が選べる。買い足しが必要な材料を教えてくれる

・ 商品を買った人、サービスを利用した人にとって、どのようなメリットがあるのか考えてください

例) 毎日の献立を考える手間が省ける

4. 事業を支えるノウハウ、新技術、特許権等

《記入のポイント》

・ 商品やサービスの提供を実現するために今後どのようなアイデアや新しい技術が必要か考えてください

例) 冷蔵庫の中身を正確に認知する技術が必要

5. 市場背景（現在の市場規模、成長性、獲得予想シェア・競合者について記入してください。）

《記入のポイント》競合との比較で考えてください 3. で記入した内容をより具体的に検討してみてください
文字で表現し難い場合は、表や図を作成してみてください

① 市場の動向

・ 同じような商品やサービスの市場があるか調査し、その規模の大きさや成長性を考えてください

例) 献立提案・冷蔵庫管理アプリはあるが、事前に自分で項目入力や登録が必要なものが多い

② 競合状況

・ 類似品、競合と比較して優位性、弱点を考えてください

例) 少し買い足せば作れる献立を提案し、その材料を教えてくれる。冷蔵庫が整理されていないと正確な判断が出来ない

③ 販売ターゲット

・ 商品やサービスを買ってくれる人を具体的なイメージ（年代・性別・地域等）を考えてください

例) ○○市の幅広い世代をターゲットにするが、特に仕事をしていて子育て中の主婦

6. マーケティング戦略とその実施計画（どのようにして事業展開してゆくかを記入してください。）

①基本戦略

- ・販売方法を明確に考えてください

例) スマホ アプリ販売 (iphone、アンドロイド)

②商品戦略

- ・商品やサービスのバリエーションを検討してください (フルライン? セット販売? 単品販売? 等)

例) アプリ 1 種類

- ・新商品の開発について計画はあるか? 検討してください

例) 献立のバリエーションを増やす

③価格戦略

- ・顧客 (お客様) への標準販売価格を記載してください

例) 150円/月

- ・その価格は、顧客 (お客様) の値頃感にあっているか (類似品・競合他社との比較も検討)

例) 献立バリエーションが増えれば適当な価格と考えます

献立アプリ、冷蔵庫管理アプリ単独では無料のアプリも多数あるが、献立と冷蔵庫管理、買い足し提案がセットになっているので 月額 150円は手ごろだと考える

- ・その価格で、事業として成り立つか? (原価を回収できるか? 利益があがるか?)

例) 1年目では初期費用がかかり赤字ですが、会員が300人を超えたら利益があがる計画です

④流通・販売戦略

- ・誰がどのような方法で販売するか考えてください

例) アプリストアで販売する

- ・複数の販売方法がある場合は、優先順位を検討してみてください

例) アプリストアだけで販売します

⑤販促戦略

- ・販売効果を上げるための広告・宣伝方法を考えてみてください。それに掛かる経費も考慮してください (新聞/業界紙/ホームページ/展示会/テレビ/ラジオ/その他)

例) 近所のスーパーに宣伝ポスターを貼ってもらい買い物客にアピールする。SNSも活用する

7. 売上・利益計画 (今後5年間の予想売上等を記入してください。)

(単位: 万円)

	第 1 期	第 2 期	第 3 期	第 4 期	第 5 期
売上高	288,000				2,880,000
売上総利益	△132,000				2,640,000
販売管理費	15,000				143,000
営業利益	△147,000				2,497,000

《記入のポイント》

- ・【売上高】 - 【売上原価 (商品を仕入れるとき、製造するときにかかる費用)】 = 売上総利益
- ・【売上総利益】 - 【販売管理費 (人件費・家賃・広告宣伝費等)】 = 営業利益
- ・第1期～第5期の計画が難しければ、第1期 (1年後) の計画と、数年後 (5年後・7年後・10年後等任意の年数で構いません) の計画を立ててください

8. 将来の事業家としての抱負、計画や事業の社会に対する貢献

《記入のポイント》

- ・本事業における将来の夢やビジョンがあれば記入してください

例) 現在日本の食糧廃棄率は、1900万トン 世界の7000万人が1年間食べていける量と言われています。そのうち、食品ロス(食べられるのに捨てられる)は500万~900万トンと言われていて、その半分ほどあるといわれる一般家庭からの食品ロスを減らすことに貢献したい。

9. 問題点(このプランの弱点、必要としている支援があれば記入してください。)

《記入のポイント》

- ・ビジネスプランを実現するため、または実現後に予想される課題(ハードルやリスク)はないか考えてください

例) 初期費用の準備。献立のバリエーションが少なく利用者が途中でやめる

- ・その課題を解決する方法を考えてください(自分たちで解決する方法、他の力を利用する方法どちらでも構いません)

例) 自分の貯金と両親からの援助で初期費用を調達する。また、バージョンアップとして近所のスーパーと連携して売り出し商品と連携したアプリの開発をする

※推薦がある場合は、推薦者欄に必要事項をご記入ください。推薦者が無い場合は、推薦者欄は空欄のままです。

【推薦者】 フリガナ

氏 名 _____

所属先名(学校名等) _____

役職名・資格等 _____

連絡先住所 _____

TEL _____ FAX _____

URL: _____ E-mail: _____

●NBKニュービジネスアワード2019(ビジネスプラン部門)受賞者候補に上記応募者を推薦します。

※推薦状(応募者の推薦理由についてひとこと記載願います。)

記入方法

【ビジネスプラン名】（応募テーマ・誰に何を売るのが端的に、10～20字でテーマを記入ください。）

What 何を。事業のメインテーマ、サブで「誰にどんな価値を」を端的に。

- 簡潔に表現する。
- 第一印象を形成する。
- 他人が具体的にイメージできる必要がある。

ビジネスプランシート

1. ビジネスプランの概要（ビジネスプラン提案の概要を記入ください。）

What と Why 今求められている市場のニーズ、事業、商品の概要

- 機能、体裁、内容、特長、技術的裏付けを記載する。
- 事業名と関連を持たせる。
- 新規事業はなかなか理解しづらい → 第三者に理解しやすいように具体的に記載する。

2. 事業発案の着眼点または動機（ビジネスプラン考えるきっかけ又は行動をおこす原因を記入ください。）

Why 事業に着眼した視点、経験の強み。現在の事業化段階。

- アウトライン（事業概要）の Why と関係している。
- 事業が必要とされる社会的背景を書く。
- 思いついたきっかけも含めて記載する。

3. 商品・サービス等の特徴（何が他者と違って、市場から受け入れられると考えていますか。）

他にないもの、どこが違うか。

- 差異化＝類似商品との差別化はどうなっているか。
- 優位性＝既存商品に対しどこに優位性があるか。
- 利便性＝この商品によって何が便利になるか。
- その他＝奇抜なネーミング、形態等。

4. 事業を支えるノウハウ、新技術、特許権等

違いを生む自社ベース技術、経営資源の強み、利点

- 特許権、実用新案権、意匠登録、商標登録などを記載する。
- どのような新技術を用いているのか。
- 新たなノウハウを用いている。
- できるだけわかりやすく、かつ、盗まれない程度に記載する。

5. 市場背景（現在の市場規模、成長性、獲得予想シェア・競合者について記入してください。）

①市場の動向

- 市場調査の結果を記載する。
- 市場規模
- 市場の成熟度
- 市場のシェア
- 購買特性
- 市場の成長性

②競合状況（比較における強み・弱み等）

- 市場での競合業者、類似品、自社の優位性、比較表で。
- 類似商品との比較で書くと書きやすい
- どの点に優位性があり、どの点に弱点があるかを具体的に記載する。
→ 顧客からの視点
- 弱点を克服できる知識が集まれば、競合に対し優位になる
- 必ず類似商品はある

③販売ターゲット

- どのような顧客がどのように利用するのか
- 顧客をイメージして書く。例えば、幼児のいる核家族、都市圏の女子高生、都心の単身赴任者など。

6. マーケティング戦略とその実施計画

①基本戦略 強みを活かし誰に何を、他社ができない形でどう売るか。さらに広がりも

- 販売方針を明確にする
- ターゲットにあった方法であるか
- 利益の源泉を確保する
どこで利益を稼ぎ、どこに再投資できるかを考える。

②商品戦略 層別した顧客毎の重点商品、セット商品・サービス

- ニッチ（隙間）をねらった商品か
- フルライン戦略か・・・大手メーカーはこれが多い
- ベンチャーには相当資金力がないフルライン戦略を採ることは不可能
- 新商品の開発スケジュールを視野に入れ戦略を立案する

③価格戦略

- 顧客への標準価格、代理店等に対する卸価格を記載する。
- 価格決定方針
 - ・顧客の値頃感にあっているか
 - ・類似商品、他社比較
 - ・その価格で事業として成り立つか
原価を回収できるか

④流通・販売戦略

- 計画している販売ルート（チャネル）を図示する。
- ルートごとの比率、各マージン率を記載する。
- 販売チャネルの開拓方針も記載する。
- 販売のみならず、生産の方も書くことが望ましい。

⑤販促戦略

- PR方法
 - ・新聞
 - ・業界紙
 - ・ホームページ
 - ・展示会
 - ・テレビ
 - ・ラジオ
 - ・その他
 - ・リポート

7. 売上・利益計画（今後5年間の予想売上等を記入してください。）

（単位：万円）

- 可能な限りで結構です。

	第 1 期	第 2 期	第 3 期	第 4 期	第 5 期
売 上 高					
売上 総利益					
販売 管理費					
営 業 利 益					

8. 将来の事業家としての抱負、計画や事業の社会に対する貢献

- 経営理念
- 長期計画
- 社会貢献
- 将来ビジョン・・・株式公開（上場、店頭、ジャスダック）、
- その他アピールできるもの

9. 問題点（このプランの弱点、必要としている支援があれば記入してください。）

- 不要点
- 実現化への最大の阻害要素
- 一番必要としている支援