

公益社団法人関西ニュービジネス協議会
 関西NBC B-hack選考委員会 御中

関西NBC B-hack2026 応募申込書 〈2026年度表彰制度〉

【ビジネスプラン名】

例) 勝手にこんだて君

【応募者】※住所・TEL・FAXは所属先(学校等)の内容で記入いただいても結構です。

氏名 (代表者)	フリガナ () 歳		
所属先名 (学校名等)		役職 (学年等)	
連絡先住所	〒		
TEL		FAX	
携帯電話番号 (任意)		E-mail	
グループ名 ※個人の場合 は記入不要	※グループ総人数 () 名		
メンバー氏名 ①	フリガナ () 歳		
メンバー氏名 ②	フリガナ () 歳		

* グループ応募の場合、グループメンバー登録は代表者以外2名までとします。

* プレゼン選考・表彰式への参加は計3名までとなります。

* 所属する学校の推薦、または保護者の同意が必要です。

《* 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
- ・ どうして今、それが求められているのかを書いてください

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

例) 流行・社会の変化（例：SDGs、健康志向の高まり、デジタル化など）

自身の日常生活や学校の現状など、具体的に書くと説得力が上がります

3. 商品・サービス等の特徴（既にある商品やアイデアと何が違いますか？）

《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. 市場背景（同じような商品・サービスはありますか？ 需要はありますか？）

《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、事前に自分での項目入力や登録が必要なものが多い

② 競合状況

- ・ 同じような商品やサービスがある場合は比較して何が優れているのかを考えてください

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にイメージしてください（年代・性別・地域等）

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

5. 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いくかを記入してください。）

①基本戦略

- ・販売方法を考えてください
- ・利用したい人や必要としている人はどのくらいいるか考えてください
- ・具体的な人数や規模がわからなくても「クラスの半分くらいが困っている」「〇〇町の約〇割が高齢者」など簡単な記載でかまいません

例) スマホ アプリ販売 (iphone、アンドロイド)

②商品戦略 (工夫と進化の計画)

- ・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

- ・発売後、新たに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

6. 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

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. ビジネスプランを通してあなたの抱負、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されています。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。

◆所属する学校の推薦、または保護者の同意を必須とします。
下記①②どちらかにご記入をお願いします。

①【推薦者】※学校（審査結果等のご連絡先となります。）

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: _____

●関西NBC B-hack2026 受賞者候補に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。）

②【同意書】※保護者

公益社団法人関西ニュービジネス協議会 御中

フリガナ

氏 名 _____ 印

応募者との続柄_____

私は、（応募者氏名）_____の「関西NBC B-hack2026」応募に同意します。