

西東京市ビジネスプランコンテスト

# 応募用紙書き方マニュアル

## 1. 提出書類・記載方法について

応募用紙は、図や写真、グラフ等を積極的に活用し、分かりやすくご記載ください。

A4 サイズで印刷の上、審査いたします。フォントサイズは変更可能ですが、見やすいように工夫してください。

記載にあたっては、なるべく数値を使用し、具体的にご記載ください。

※新しい生活様式下での顧客ニーズ、ビジネスの新規性や工夫点について、分かりやすくご記載ください。

## 2. 応募用紙の記載内容

下記を参考に、各項目にご記入をお願いします。

### ① ビジネスプラン詳細

応募のビジネスプランの「商品」や「サービス」「ビジネスモデル」の具体的内容、ターゲット顧客・価格・販売方法について、詳しくご記載ください。

### ② 独自性・市場優位性

応募のビジネスプランの「商品」や「サービス」「ビジネスモデル」独自の着眼点や工夫、競合他社や既存サービスとの違い等についてご記載ください。

### ③ 収益性・資金計画

応募の「商品」や「サービス」「ビジネスモデル」の市場規模や収益性についてご記載ください。

別紙の資金計画表、売上計画表（2年分）を用いて、計画の概略を説明ください。

### ④ 実現可能性・成長性・発展性

応募のビジネスプランに対し、実際に着手し成功させるための経験や人脈・意気込みをご記載ください。また、事業を継続し、発展させていくための具体的な計画をご記載ください。

※『事業の継続』とは、応募のビジネスプランの「商品」や「サービス」「ビジネスモデル」を着実に継続提供または、規模を拡大して提供するための工夫について。『事業の発展』とは応募のビジネスプランの「商品」や「サービス」「ビジネスモデル」を発展させることにより、収益をあげる方法についてご記載ください。

### ⑤ リスク管理

応募のビジネスプランを実施する上で、起こりうる問題や対処すべき課題を挙げ、それに対するの対処法を検討ください。

## ⑥自己PR・地域貢献性・世の中に対する提案

特記したい経験や提案、事業を通じて実現したい想い等をご記載ください。働き方に関する提案や、社会課題の解決（特に地域の産業振興や、住みやすいまちづくり）に貢献できる事があればPRください。

### 3. 資金計画表・売上計画表の記載方法

巻末【資料1】資金計画表の書き方,【資料2】売上計画表の書き方 を参考に、作成ください。各項目は行を追加・削除しても構いません。

記載にあたり不明点等は事務局までお気軽にお問合せください。事業計画書作成セミナー、個別相談等の支援もご利用ください。

以上

【資料1】資金計画表の書き方

資金計画表		氏名 <b>必ず氏名をご記載ください</b>			
		単位にご注意ください↓			
		<b>単位:千円</b>			
必要な資金		金額	調達方法	金額	
設備資金等	開業費 (会社等設立経費等)		自己資金	預金	
	備品 (機械・パソコン・什器等)			預金以外	
	開発費 (システム・ソフトウェア等)				
	入居保証金				
	その他				
	↑ 必要項目を追加してご記載ください ↓				
	小計			小計	
運転資金	仕入		借入金	設備資金	
	家賃			運転資金	
	人件費				
	諸経費				
	小計			小計	
合計		合計			
<p>『必要な資金の合計』と『調達方法の合計』は一致させてください</p>					
<p>&lt;備考&gt;</p>					
<p>備考欄は、資金計画表を含めて A4 1枚に納まるサイズでご記載ください。</p>					

【資料2】売上計画表の書き方

売上計画表(1年目)																	氏名 必ず氏名をご記載ください												
↓事業をスタートする月をご記載ください。																	単位にご注意ください→												
	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	月合計	備考																
売上高	商品A(単価:10千円)	3	30	3	30	3	30	4	40	10	100	20	200	15	150														
	商品B(単価:100千円)														5	500													
	商品C(単価:1000千円)	↑左の枠には数量、右の枠には売上高(単価×数量)をご記載ください。																											
		↑ 行を追加してご記載いただいても構いません ↓																											
直接経費	①売上高																												
	商品A(仕入:4千円)	3	12	3	12	3	12	4	16	10	40	20	80	5	20														
	商品B(仕入:30千円)																												
	商品C(仕入:200千円)	↑左の枠には数量、右の枠には売上高(1商品あたりの直接経費×数量)をご記載ください。																											
販売管理費	②直接経費 合計																												
	③売上総利益(①-②)																												
	家賃		50		50		50		50		50		50		50														
	水道光熱費		3		3		3		3		3		3		3														
	通信費		10		10		10		10		10		10		10														
	交通費		5		5		5		5		10		10		10														
	人件費		0		0		0		0		60		60		60														
④販売管理費 合計		168		73		73		98		138		138		138															
⑤営業利益(③-④)																													
備考		オープニングキャンペーン実施			夏季は売上低下が予想される			繁忙期前準備・広報体制の強化		繁忙期※お手伝い人員配置		繁忙期※お手伝い人員配置		繁忙期※お手伝い人員配置															
計算根拠		特記事項があれば、こちらの欄をお使いください。																											
		記載の際には、A4サイズに印刷した際に見にくならない様、フォントサイズにご注意ください。																											