

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. 提出書類について

提出書類は下記のとおりです。

1	エントリーシート 応募用紙（事業計画書）	1 ページ 5 ページ以内
2	資金計画表 売上計画表	1 ページ 2 カ年分以上
3	添付資料（希望者のみ）	A4 サイズ 1 枚まで

※資料は A4 サイズで印刷の上、審査会で使用します。フォントサイズは変更可能ですが、印刷時に見やすいよう作成ください。

※資料は PDF または Excel・Word でご提出ください。

※PDF でご提出の場合には、A4 サイズで出力をお願いします。

※オンライン版のツール（スプレッドシート等）をお使いの方は、データ共有ではなく、必ずデータをダウンロードの上、添付にてご提出をお願いします。

2. エントリーシートについて

ご記載いただいた個人情報は事務局が運営事務のために使用します。お名前は本名で記載し、審査結果を受け取ることのできる住所のご記載をお願いします。

「3. 応募の目的・動機」は一次審査の審査項目となります。当コンテストへの参加目的やブラッシュアップセミナーに参加して得たいものなどを具体的にご記載ください。

必要に応じて組織の所在地（未開業の方、個人事業主の方は住所）が西東京市内か市外の情報を審査委員に提供する場合があります。ご了承ください。

3. 応募用紙の記載内容

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。また曖昧な表現を避け、数値を使用し、具体的にご記載ください。

応募用紙は欄のサイズを変更してご記載いただけます。ただし 5 枚以内（エントリーシートは含まない）に収めてご提出ください。また、文字数指定があるものは必ず守ってご提出ください。

① ビジネスプラン詳細

応募プランの「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。社会課題や地域ニーズへの提案を含めてください。

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」の独自の着眼点や工夫、競合他社や既存サービスとの違いなど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カ年分以上）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、実際に着手す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展望をご記載ください。

※『継続』とは、「商品」や「サービス」を提供し続けること（規模拡大を含む）、『発展』は「商品」や「サービス」や「ビジネスモデル」を変えながら、新たな事業展開を行うことを意味します。『発展』は具体的である必要はありません。

⑤ リスク管理

応募のビジネスプランを実施する上で、起こりうる問題や課題を挙げ、それに対する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、事業ビジョン、事業を行う上での想いなどをご記載ください。西東京市の産業振興に繋がる可能性があればご記載ください。

4. 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。

※単位間違い（未記入を含む）が多数見受けられます。提出前にご確認ください。

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。個別相談等の支援もご活用ください。

以上

【資料1】資金計画表の書き方

資金計画表		氏名 必ず氏名をご記載ください			
		単位にご注意ください↓			
		単位:千円			
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><備考></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。																										