

# 「実践創業塾」参加申込用事業計画書

氏名 \_\_\_\_\_

※ 事業計画書は、作成していただくことにより参加者の講義への理解が深まることを目的とするほか、個別面談の際に使用するため提出していただくものです。また、特別なノウハウや秘密事項については、申込者の責任において対応をお願いいたします。

## ■参加申込の動機と理由について記載下さい

アイデアがあり1～2年のうちに起業を考えていたが、ビジネスプランの作成法など、実際に起業するのにあたり知識の不足を覚えていたところ、実践創業塾の案内があり、参加を申込みました。

【記載が難しい項目については後期課程までにご検討下さい】

<b>■事業の名称(新事業名・サービス名)</b>  〇〇地区の×××を活用したサービス	<b>■この事業計画書に記入する事業に該当するものに○を付けてください。</b> <input checked="" type="radio"/> 創業に向け具体的に検討している事業 ・ そのうち創業を考えている事業 ・ その他 ( )
<b>■事業の概要(要約・サマリー)</b> 北海道新幹線開業により、道南地域に注目が集まっているが、函館市の〇〇地区の×××を活用した△△サービスを展開したいと考えています。	
<b>■事業内容・商品に関すること</b>	
●なにを売するのか(商品・サービス) 〇〇地区の×××を活用したサービス	●いくらで売するのか(価格戦略) ,000円～,000円の範囲で 内容により価格帯を調整
●どこで売するのか(流通戦略) 函館市内、〇〇地区や観光スポットでの販売	●どうやって売するのか(販売促進戦略) SNS やインターネットメディアを活用して集客を図るほか、口コミを活用
<b>■市場に関すること</b>	
●誰に売するのか(顧客ターゲット) 主に道外観光客に高価格帯の商品 地元客に日用品をそれぞれ売りたい	●誰が買いたいのか(需要・ターゲットニーズ) 外国人観光客
●買いたい理由(ターゲットニーズの根拠) 外国人観光客の中流層は、函館地域に来たことを家族全員の思い出として残すべく、記念品としてのお土産を求めるから。	●どれだけ売れるか(市場規模予測) 年間観光客数は函館地域で〇〇〇万人 うち外国人観光客数は〇〇万人 このうち〇〇〇〇〇人を顧客として想定している。
●競合状況 〇〇〇社が同様のサービスを展開・企画している。	●競合分析と差別化のポイント 我が社の強みは〇〇のため、外国人観光客に対する確かなPRが可能である。

■リスクに関すること						
● 想定されるリスク				● リスク対策の方法		
このサービスは製品となるものをストックできず、当初より一定程度の従業員が必要なことから雇用リスクがある。				函館は開港都市であり古くから国際都市として、留学生等の外国人の在住者が一定程度居る。これらの人材をインターンシップを含め取り込む		
■収支予測			■資金に関すること			
(単位:千円)			(単位:千円)			
	1年目	2年目	3年目	●必要資金	●調達方法	
売上高①	10,000	13,000	25,000	設備資金 3,000千円	自己資金 2,000千円	
売上原価②	3,000	3,800	7,000	起業時に必要な資金 800千円	金融機関等からの借入 3,000千円 (日本政策金融公庫)	
経費	人件費	4,500	6,500	12,000	運転資金・手元資金	その他借入等
	諸経費	3,000	1,000	3,000	1,500千円	600千円
	その他	600	600	1,500		(出資者)
経費計③	8,100	8,100	16,500	その他 300千円		
利益①-②-③	△1,100	1,100	1,500	合計 5,600千円	合計 5,600千円	
■その他						
●スタッフ・協力者について						
●今後の課題						
●必要情報						
●この事業が成功すると考える理由						