

W-ing M I Y A Z A K I プランニングシート 記入要領

【ご注意事項】

- ・ご応募いただいたビジネスプランは最終審査に進んだ場合は公開されます。ご了承の上ご応募ください。
- ・応募書類の返却はいたしません。
- ・特許権などの知的所有権に関しては応募者に帰属します。各自で法的保護を行ってください。
- ・ビジネスプランの記載内容について、特別なノウハウや秘密事項に関しては予め法的保護を行うなど、応募者の責任で対応してください。
- ・審査内容については公表いたしません。
- ・プランニングシートの枠の高さについては各自で調整していただいてもかまいません。別紙資料等の送付は可能ですが、審査はプランニングシートにて行います。
- ・コンテスト期間中、記録や広報のため、事務局または取材による録音・録画・写真撮影等を行うことがあります、予めご了承ください。
- ・応募書類に記載された個人情報は、本コンテストに関する目的の範囲で使用します。

【問い合わせ先・提出先】

株式会社宮崎銀行 地方創生部 W-ing M I Y A Z A K I 事務局

〒880-0805 宮崎市橋通東4丁目3-5

電話：0985-32-8329 FAX：0985-32-6517 E-mail:eg-shien@miyagin.co.jp

※提出期限 6月15日（金）（午後5時必着）

※件名の最初に【女性ビジコン】と入力してください。

※申込みファイルや添付ファイルには必ず申込者の名前を記入してください。

※データ容量が10MBを超える場合はメールで受付できません。

大容量転送サービス（例：宅ふぁいる便 等）を使って送信してください。

1.応募者の概要

(ふりがな)	
氏名	
代表者の経歴	略歴、取得資格、PR、ビジネスコンテスト等の受賞歴、創業する事業に関する経験などを記入してください。 ● プランに関連する自身の経験がある場合は、経験年数や勤務先、ポスト名を記入 ● 保有資格、スキル、強み、その他自己PR

2.事業の概要

事業タイトル・キャッチフレーズ	簡潔で誰でも内容がイメージできるタイトル
事業概要（要約）	プランの概要を下記の内容を盛り込んで、簡潔に（150字程度）にまとめてください。 ①誰に、何を、どうやって提供するビジネスか？ ②あなたがこのビジネスで果たす役割は何か？ ③どのように収益を得るか？ ● ターゲット顧客・客層 ● 商品やサービスの具体的な内容（価格やセールスポイント）

女性起業家ビジネスプランコンテスト

<p>事業内容</p>	<p>商品・サービスの内容やビジネスモデル、事業形態、事業の将来ビジョンなどを記入してください。</p> <p>第三者に理解できるよう具体的に</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 機能、内容、特徴、技術的原理、裏づけ、商品・サービスの提供の手順など ● 事業実施形態（個人、法人） ● 事業の将来像（今後の事業展開、目標、株式上場など）
<p>背景</p>	<p>事業の目的や経緯、成し遂げたい思い、社会への貢献度などを記入してください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● この事業に着眼した視点、思いついたきっかけ、目的や動機 ● プランを通して成し遂げたい思いや、解決したい課題、社会貢献への考え方 ● プランが実現した場合の便利性、実現するための方策 ● 起業家としての抱負
<p>マーケット</p>	<p>想定顧客（ターゲット）や市場規模、市場の成長性及びその裏づけなどを記入してください。</p> <p>販売ターゲットを絞れるか、顧客をどこまでイメージして、プランを描けるか</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 想定顧客は誰か ● 提供商品（サービス）は顧客のニーズにマッチしているか ● 将来の市場規模とシェアの見込み（ビジネスとして成り立つことの立証） <p>※調査資料、予測データ等があれば添付してください。</p>
<p>販売（提供）方法 収益方法 販売戦略</p>	<p>どのような媒体で販売（提供）するか。どのように収益を上げるか。将来の見通しについて記入してください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 販売チャネル（店頭、ネット）、販売方法はターゲットにあっているか ● 価格 （決定方針、他社価格との比較、値ごろ感、設定価格で事業として成立つか） ● どこで利益を得るのか ● 事業をどのように拡大させるか ● P R 方法
<p>新規性 独自性 差別化戦略</p>	<p>※競合する既存の商品や技術、サービス等と比較して差別化が図れている点（新規性、独自性、優位性など）</p> <p>弱点があればどう克服するか記入してください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● これまでの事業にない新しさ、訴えたい特徴・違い ● この事業（商品・サービス）で消費者に提供できるメリット（何が便利になるか） ● 競合状況（類似商品）との比較における強み・弱み（比較表でも可） ● どんな問題点や弱みがあるか。それをどう克服するか

3.計画 ※売上・利益の計画はこの事業が成功することを数字で示す (単位：円)

事業・商品別売上計画	第 期		第 期		第 期	
	(平成 年 月期)	(平成 年 月期)	(平成 年 月期)	(平成 年 月期)	(平成 年 月期)	(平成 年 月期)
(事業名・商品名)	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
<ul style="list-style-type: none"> ● 事業（商品）ごとに、売上高を予測し、記載 ● 必要な経費をしっかり予測し、経常利益を記載 						
売上高計		0		0		0
経常利益						

資金計画 (単位：円)

必要資金	金額	調達方法	金額
事業を始めるにあたって何がいくら必要か 【設備資金】 ● 店舗、機械、備品など 【運転資金】 ● 商品仕入れ、経費支払い資金など		● 自己資金、借入金、補助金など、必要な資金をどのように準備するか	

↑ 合計額は同額となります ↓

4.その他

別途資料のある方は添付してください。

(カタログ、写真、記事、等)