

W-ing MIYAZAKI 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、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 MIYAZAKI 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 **2019年6月14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	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● プランに関連するあなたの経験や持っている技術、ノウハウ、人脈 ● 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	簡潔で誰でも内容をイメージできるタイトル
事業概要（要約）	<p>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。</p> <p>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？</p> <p>誰に…ターゲット・客層 何を…商品やサービスの具体的な内容（セールスポイント） どうやって…販売方法、提供方法</p>

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>第三者が理解できるよう具体的に</p> <p>※枠内に収まらない場合は枠の大きさを自由に調整ください ※商品やお店の概観など写真や画像などを添付していただいてもかまいません</p> <ul style="list-style-type: none"> ●どのような商品・サービスをどのような方法（手順）で提供するのか ●事業実施形態＝個人事業主として開始するのか、会社をつくるのか（現時点での予定） ●将来のビジョン（今後の事業展開のスケジュール、目標など）
<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 ●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> <ul style="list-style-type: none"> ●想定顧客は誰か ●提供商品（サービス）は想定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、ネット等）は何か、またその販売方法は想定顧客にマッチしているか ●価格（その価格にした理由、他社商品化との比較、値ごろ感、設定価格で利益が出るか） ●事業をどのように拡大させるか ●PR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"> ●これまでのビジネスにない新しさ、アピールポイント ●この事業プラン（商品・サービス）で消費者にどんな価値を与えるのか（どんな問題を解決するか） ●他の類似商品・サービスにはない独自の価値や優れている点（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

女性起業家ビジネスプランコンテスト

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 1 期		第 2 期		第 3 期	
	(2020年 4 月期)		(2021年 4 月期)		(2022年 4 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"> ● 商品・サービスごとに、売上高を予測し、記載 ● 必要な経費をしっかりと予測し、経常利益を記載 	複数の商品やサービスがある場合はそれぞれの売上（計画）の割合を記載					
売上高計 … A			0	0	0	
経常利益	A - 費用（原材料費、人件費、家賃等）					

資金計画 ※事業を始めるにあたって何がいくら必要か、必要な資金をどのように準備するか (単位：円)

必要資金	金額	調達方法	金額
【設備資金】店舗、機械、備品など 【運転資金】材料費、経費など 例)		自己資金、借入金、補助金、 クラウドファンディングなど 例)	
機械	1,000,000	自己資金	300,000
材料費・経費（1年分）	1,300,000	クラウドファンディング	300,000
		借入	1,700,000
合計	2,300,000	合計	2,300,000

↑ 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)