

2024年度（第23回） 専大ベンチャービジネスコンテスト
応募書類作成のポイント

プラン名： ※必ず申込フォームと同様のプラン名をご記入ください。

- ・ 事業のプラン名・商品名（サービス）を記載してください。
- ・ プランの概要が分かるような表現を心掛けてください。
- ・ 50字以内で記載してください。

（2023年度出場者例）

- ・ 祭りと若者を繋ぐプラットフォーム MatsuLink
- ・ 楽しみながら強くなれる将棋バー【shogi of the bar】

ビジネスプラン（ビジネスモデル）の概要： *300字程度でご記入ください。

- ・ 誰に(提供する顧客を明確に)、何を(提供するものが客観的にわかるように)、どのように(顧客にどうやって届けるか)について記載してください。

①顧客のどんな課題を解消できるものとなっているか、このプランが世の中にあると何がどう良くなるのか

- ・ このプランで「誰の」「どんな課題」を解消できるものになっているか記載してください。

②新規性・独創性（アイデアの新しさなど）

- ・ 従来のもものと比較して、このプランの新規性・独創性等を具体的に記載してください。

③社会性（社会・経済へどのように貢献できるか）

- ・ このプランが提供されることにより、社会的にどのような影響（利益、効果）を与えるのかを記載してください。

④市場規模・ターゲットとなる顧客・成長性

- ・ この事業（商品、技術、サービス等）の市場状況（顧客層、顧客数、市場規模、将来等）について、数値等を用いて可能な限り具体的に記載してください。
- ・ この商品（サービス）を購入する典型的なユーザー像（どのような人、組織、地域）を明確に定めてください。

⑤競合相手（ライバル）の可能性、どう差別化を図るか

- ・ この事業（商品、技術、サービス等）の競合相手として想定する企業やサービスは何か記載してください。
- ・ どのような点で競合することが想定されているか記載してください。

※事業化が成り立つ案件であれば競合相手（ライバル）がいることの方が多いため、良く調べること

※競合相手（ライバル）がいることは市場を示すことになるので悪いことではない

⑥プランを実現する上で乗り越えるべき課題・必要なパートナー

- ・ 人、物、金、情報といった経営資源や、販路・市場などにおいて、プランを実現するに当たり困難となる事項について記載してください。

- ・ 自分にない経営資源を把握し、必要となるパートナーを検討してください。また、そのパートナーをどのように確保するのか（確保したのか）についても記載してください。

※特に事業のコア部分（顧客ニーズや社会課題の解決）に係る経営資源が自社に揃っていない場合は、パートナーの獲得は必須。

⑦ビジネスの具体的な展開方法

・このプランを実施するにあたってのマーケティング方法（販売ターゲット（顧客）、販売価格、販売方法、販売促進方法、PR方法等）をできるだけ具体的に記載してください。

⑧収支計画と資金計画の概要

- ・これまで記載したことを数字に落とし込めばできますので難しく考える必要はありません。
- ・分からなければ担当教員(例：経済学部・遠山先生)に確認してください。

<収支計画>

- ・今後3年（期）間の売上高及び経常利益を記載してください。
- ・各科目の算出根拠を簡易的で構いませんので記載してください。
売上高例：（販売価格）500円×（販売個数）月500個×12ヶ月＝300万円

<資金計画>

- ・事業展開するために必要な資金とその調達方法について記載してください。
- ・必要な資金：店舗、機械、システム、商品仕入れ、従業員給与等
- ・調達方法：自己資金、借入金等

※日本政策金融公庫が公開している創業計画書記入例も参考にしてください。

https://www.jfc.go.jp/n/service/dl_kokumin.html

⑨あなたのアイデアやマネタイズモデルを、主に図やグラフを用いて自由に説明してください。

・商品、サービス、お金、情報(データ)がどのように動くのかをわかるように取引の図（ビジネスモデル）を記載してください。