

2023 年度（第 22 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

- ・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。
- （2022 年度出場者例）・全ての選手を発掘するプラットフォーム ROSTER
- ・音大生と顧客を結ぶ歌唱添削アプリ開発
 - ・創作全般をテーマとしたアトリエ及びコミュニティの開発

ビジネスプラン（ビジネスモデル）の概要

- ・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、知らない人が読んでもわかるように記載してください。
- ・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示（ビジネスモデル）を記載してください。
- ・300 字程度で記載してください。

①顧客のどんなペイン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

- ・従来のものと比較して、このプランの新規性・独創性・優位性等を具体的に記載してください。また、このプラン（商品・技術・サービス等）の強みを記載してください。
- ・これまでの事業（商品）にない新しさ。
- ・これまでの事業（商品）に対して有する優位性。（例：従来製品より安く提供できる。）

③社会性

- ・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を与えるのか。または、どのような変化が起こると考えられるのかを記載してください。
- ・この事業が行われることによる社会的な利益、効果。

④市場規模と成長性・ターゲットとなる顧客

- ・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）を購入するのはどのような人、組織、地域か。
※ペルソナ（商品・サービスの典型的なユーザー像）を明確に定めてください。
- ・上記の顧客層はどのくらいおり、今後どのように変化していくのか。
- ・顧客ニーズの何を解決することを目指すのか。

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。
- ・どのような点で競合することが想定されているか。

※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。

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であろう事項について記載してください。
- ・自分には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または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。
- ・価格設定はどうするのか。
- ・顧客層にどのように PR し、売り込んでいくのか。
- ・パートナーや人材の確保、アライアンス（業務提携）などが活かせるか。
- ・事業が利益を生み出す仕組みを明確にすること。

⑧収支計画と資金計画の概要

<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.ifc.go.jp/n/service/dl_kokumin.html

以 上