

記入例

SOHOしずおか ビジネスプランコンテスト2004
ビジネスプラン申込書

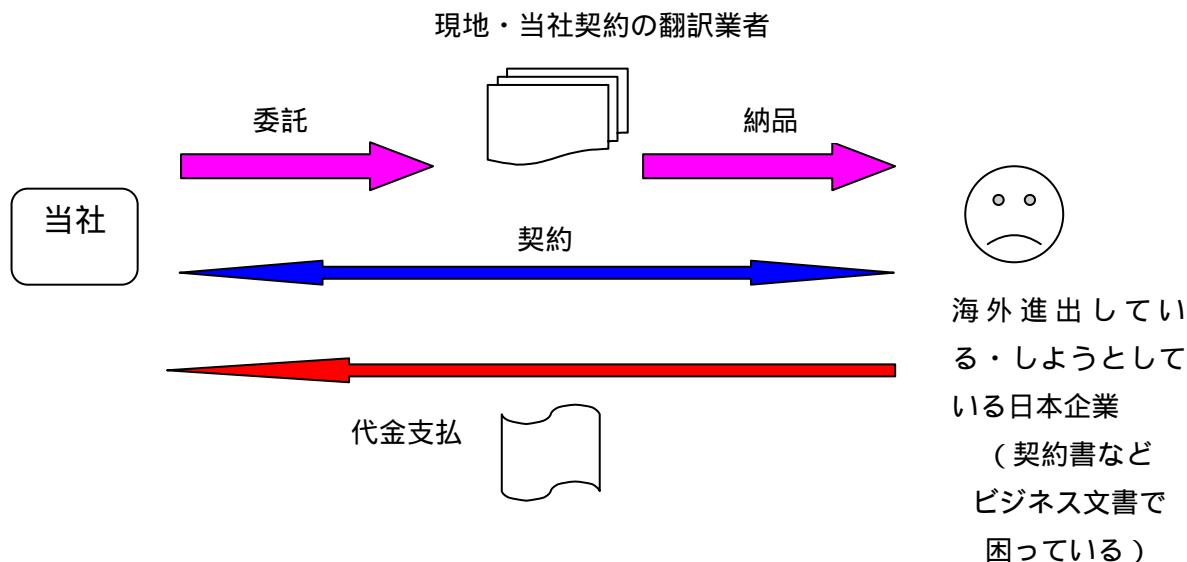
記入上の注意

フリガナ 氏名 (代表)		住所 〒 -	
フリガナ 勤務先又は 学校名		所属・役職 学部・学年	
TEL () -		FAX () -	
URL		E-MAIL	
生年月日 昭 年 月 日(満 才)		創業年月日 昭・平 年 月 日	
法人設立年月日 昭・平 年 月 日		資本金 千円	従業員 人

プラン名： 現地・当社契約翻訳業者を用いた翻訳代行

ビジネスプランの概要

(誰に対してか/顧客・ターゲット、どんな商品か/テーマ・製品・商品の内容、どのように売るのが/個性・独自性、システム等)



事務局から、ヒアリング日程等のご連絡や、問い合わせをすることがあります。連絡の取れる電話番号・メールアドレス等をお書きください。

ビジネスプランのいわば『顔』です。内容を表しつつ、ご自分のセンスを遺憾なく発揮した名前を付けてください！なお、途中での変更も可能です。

『誰に』『何を』『どうやって』
売ってお金を儲けるのか？
等の概略を簡潔に表現してください。
(図・数値・文章などでわかりやすく)

ビジネスの優位性及び市場動向

(どのように儲けるのか、競合する製品、商品、サービスに比べて有利な点など)

- 同業他社は、日本国内に30社

でも、当社は

他社は

1文字15円平均

当社は

1文字12円!

安い!

海外の安い人件費を利用

确实!

高度なものでも対応可能!

当社の契約している

現地翻訳業者は

社内教育 高度

ミスがほとんど無い

難しいビジネス文書もOK!

優位性:

「似たものはあるけれど、自分の売りたいものは、ライバルよりも『ここ』が『こんな風に』優れている!こんな風に違う!」

市場動向:

「自分の売りたいものを買ってくれる人はこんなにいる」「今後買ってくれそうな人はこんな風に増える!」等

を、できるだけ裏付け数値を交えて説明してください。

優位性は、このような書き方でもわかりやすい。

	当社	ライバルA	ライバルB
価格			×
安全性		×	
...			

持続性・発展性

事業の具体的なスケジューリングをしてください。「いつ頃」「何をするか?」「どのようになっていきたいか?」というビジョンを時間軸に落とし込む作業です。

実際には予定通り行くことの方がマレですが、目標は数値と期限をつけた方が実現しやすくなります。

自分はあと何年現役で働きたいかも勘案してお書きください。

持続性・発展性

(いつ、どんなタイミングで事業をはじめめるのか/どのように事業を継続させ、発展させていくのか展望や具体的戦略)

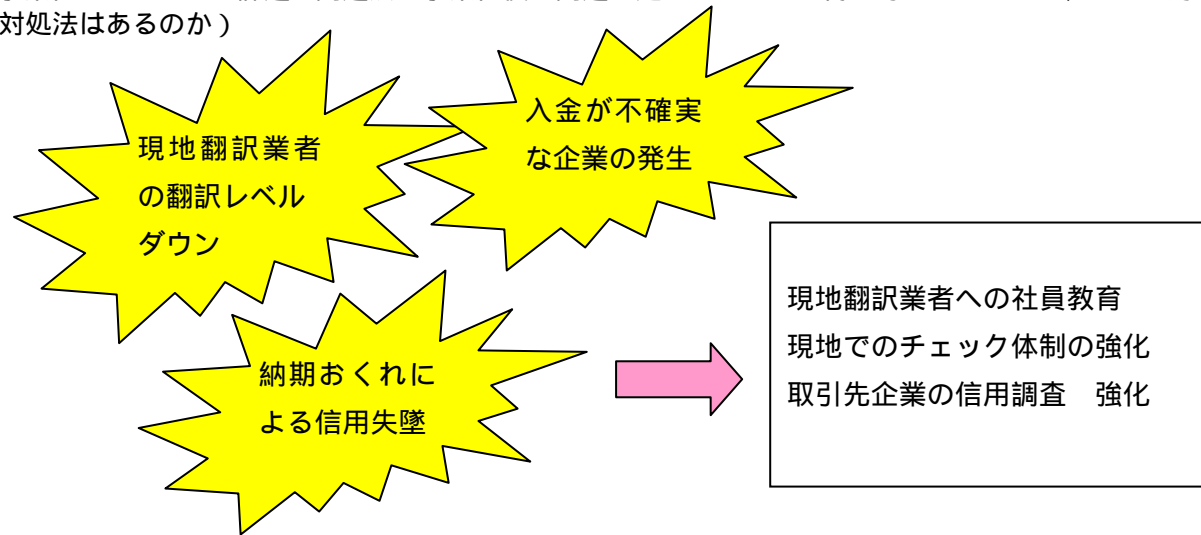
事業準備 2004年12月 現地翻訳業者との契約(中国)
2004年11~12月 新聞紙上での広報・ダイレクトメール送付

事業開始 2005年2月 事業開始
取引先企業 15社(予定)

発展 2008年 現地翻訳業者との契約(韓国など)
対応言語の増加
取引先企業 200社

リスクファクター

(事業化にあたっての課題・問題点 / 事業化後に問題が起こるとしたら何が考えられるのか、それに対する対処法はあるのか)



事業は順風満帆に行くとは限りません。

事前に、現状の課題・問題点、将来起こりうる
リスク・問題などの棚卸しを行い、
問題が起こるとしたら何か？
起こってしまった場合どう対処・解決した
らよいか？

などを考えることにより、素早く立て直すこと
が可能です。

問題が起こってから対処法を考えたりして
いると、対応が後手後手に回ってしまう可能性
があります。

申請者のプロフィール

(生年月日・職歴・経験・資格、事業を起こしたい理由、ビジネスパートナーの有無など)

・ . . .
・ . . .
・ . . .

- ・ 会社海外取引事業部で20年のキャリア
- ・ ビジネスパートナーとして、中国上海 ××公社(氏)
- ・

- ・ 海外取引では、商習慣の違いから、契約書の不備などでトラブルが発生しやすい。
- ・ ビジネス文書の翻訳には、双方の言語への高い理解力とビジネス知識が必要。
- ・ . . .
- ・ 困っている企業は多い。そういう企業の力になりたい！

今回のビジネスプランの実現可能性を示す
ものでもあります。

「私にはこんな経験がある！こんな資格が
ある！」

「こういう問題意識の下にプランを考え
た。私はこのプランを実現して世の中を変
えたい！困っている人を助けたい！」

「実現に当たって、こんな人がバックアッ
プしてくれる！」など。...人脈

実際の創業の際には、家族の協力具合
も重要な要件です。

資金計画			単位：千円		
資金調達	金額	調達先	資金使途	金額	用途
自己資金			<p>このビジネスプランを開始するにあたって、 必要となるお金はいくら？ そのお金をどう工面するのか？ を考えてみてください。</p> <p>右と左の合計は一致します。 導入資金の現実性（借入は可能か？等）も 検討しましょう。</p>		
借入資金					
その他					
合計					
備考：					
業績計画					
	1年目	2年目	3年目		
売上高					
売上原価（仕入額等）					
経費					
（内訳）人件費					
賃料・共益費					
光熱費					
設備投資					
支払利息等					
差引利益	-				

持続性・発展性を考慮して、
業務計画を作成してください。

売上高
例えば
一杯 300 円のコーヒーを販売
席数 30 の喫茶店で 1 日 200 人の来店客
月に 20 日店を開くとすると、
1 年での売上はいくら？

売上原価
一杯あたりの仕入れ値
コーヒー豆・砂糖・ミルク等 × 必要杯数

経費
人件費 - 給料等がかかるお金はいくら？
賃料・共益費 喫茶店の家賃はいくら？
光熱費 電気代は？
設備投資 コーヒーメーカーやエアコンを
買わなくちゃ！等

売上高 売上原価 経費 = 利益（儲け）です。
項目は必要に応じて変更して結構です。

なお、資金計画にて、借入金がある場合は
この差引利益からの返済となります。
借入金の返済金額に足りていますか？

その他何かPRがございましたらお書き下さい。

写真・図・表などを交えて、
読む人に自分のプランのいいところが伝わる
ように工夫してみてくださいね！

(本番で発表する時に、
発表資料を作りやすくもなります)