



第11回

京都・文化ベンチャーコンペティション 応募申込書

CULTURE VENTURE COMPETITION IN KYOTO 2016

| | |
|------------|-------|
| ビジネスプランの名称 | 20字以内 |
|------------|-------|

| | | |
|---|-----|---|
| 応募内容の分類 ※(1)~(3)に当てはまるものに○を付けてください。 | (1) | 事業計画・資金計画が具体化され、今後1年以内に自らが事業化を予定している、または、事業を始めて概ね3年以内のビジネスプラン |
| | (2) | 既に事業を営んでいる個人や団体の方などが業態転換や新規事業に進出する、第2創意的なビジネスプラン(事業を始めて概ね3年以内) 元になった事業の内容() 新しい事業の内容 () |
| | (3) | 自ら事業化することを必ずしも考えていないが、具体的な展開イメージのあるビジネスプラン (応募は、生徒・学生に限ります) |

| | |
|--|-----------------------------------|
| フリガナ | |
| 応募者氏名 ※ 法人、グループの場合は組織名と代表者氏名 グループ名は20字以内 | |
| 年齢 | 歳 (2017年6月1日現在。法人、グループの場合は代表者の年齢) |
| 郵便番号 | (-) |
| 住所 | |
| E-mail(パソコンのメールアドレス) | |
| 電話番号 | () - |
| 緊急連絡先(携帯電話等) ※ 事務局から連絡することがあります。 昼間連絡の取れる番号をお書き下さい。 | () - |
| プロフィール ※ 法人、グループの場合は組織の沿革、当該事業に関わる構成メンバー・氏名を御記入ください。 | |

<注意事項> ※応募者は、応募時点で下記の事項に同意されたものとします。

- ・ 応募プランは応募者本人のプランであり、他のビジネスプランコンテストの受賞歴がないものに限ります。
- ・ 提出された応募書類は返却いたしません。
- ・ 応募プランに関する知的財産権は、原則として応募者に帰属します。企画内容に著作権・商標権・肖像権など第三者が権利を有するものを使用する場合は、応募者が必要に応じてあらかじめ法的手続きを行うものとします。
- ・ 応募プランの公開により生じたトラブルについては、主催者は責任を負いませんので、予め御了承ください。

※ 実施報告(一般向けのWebや報告書等)を目的として、応募企画名、企画概要を掲載することがあります。

1. 応募の動機・経営理念

●事業に取り組む動機、事業の必要性、及び事業目的などを御記入ください。

2. 事業プランの概要

ビジネスプランの名称 ●20字以内

| | |
|--------------------|--|
| ① 事業概要 (200字以内) | ●事業目的(「なぜ」「何のために」ということがわかるよう、事業プランの全体像を簡潔に文章でお書きください。) |
| ② 事業計画 | ●概ね3～5年後の事業展開イメージを記入してください。 |
| ③事業開始予定時期 | ●このプランの事業を既に開始している場合は、事業開始時期を記入してください。 (西暦) 年 月 |
| ④ 組織形態(予定) | 株式会社・NPO法人・合同会社・個人事業・その他() |

※必要に応じて、商品等の図や写真などを添付して下さい。ただし、A4用紙2枚以内とします。

ビジネスプランの名称 ●20 字以内

3. 事業の詳細

| | |
|-----------------------------------|---|
| <p>① 文化性・芸術性についてのポイント</p> | <p>● ビジネスプランに文化性・芸術性がどのように活かされているのか、またどのように活かそうとしているのか具体的に説明してください。</p> |
| <p>③ 造性と斬新さについてのポイント</p> | <p>● オリジナリティを発揮しているのは特にどこか、あるいは、新たな流行やライフスタイルにつながるようなところはどこかなど創造性や斬新さに関わるポイントを説明してください。</p> |
| <p>③ ターゲットとニーズ</p> | <p>● ターゲットとする顧客はどんな人(層)か、また想定する顧客ニーズ(商い・サービスの必要性)がどれくらいあるのか説明してください。(例:消費者調査や社会情勢などから引用するなど)</p> |
| <p>④ 市場での競合やそれに対するこの事業プランの優位性</p> | <p>● この商品・サービスに対し、どのような市場があるのか、説明してください。 ● 他の競合商品・サービスと比較し、何が違うのかを簡潔に説明してください。 また、このビジネスプランの優れている点や顧客にとってのメリット(利益)について説明してください。</p> |
| <p>⑤ 実現化に向けての課題とその克服方法</p> | <p>● 本モデルを実現する上で、課題となることと、その克服方法を書いてください。</p> |

●その他、本モデルが実現した場合、文化芸術の振興にどのようにつながるかなど、強くアピールしたいことを書いてください。

●4・5について…応募区分(3)の生徒・学生の場合は別様式をお使いいただいてもかまいません。

4. 必要な資金と調達の方法

(単位:千円)

| 必要な資金 | | 金額 | 調達の方法 | | 金額 |
|-------------------------|----|----|----------------|--|----|
| 設備資金 〔事業の立ち上げに必要なもの〕 | | | 自己資金 | | |
| | | | 親、親戚、知人等からの借入れ | | |
| 運転資金 〔業務を行うために必要なもの〕 | | | 金融機関からの借入れ | | |
| | | | その他 | | |
| | 合計 | A | 合計 | | B |

※ AとBの金額は同額にしてください。

5. 経営の見通し(年間)

(単位:千円)

| 費目 | | 起業当初 | 軌道に乗った時点 (年月頃)※ | 算出根拠 売上高、売上原価、経費を計算された根拠をご記入下さい。 |
|-------------|-----------|------|--------------------|-------------------------------------|
| 売上高① | | | | |
| 売上原価(仕入高)② | | | | |
| 販売費及び一般管理費③ | | | | |
| 内訳 | 人件費 | | | |
| | 賃借料(家賃など) | | | |
| | 水道光熱費 | | | |
| | 広告宣伝費 | | | |
| | 研究開発費 | | | |
| | その他諸経費 | | | |
| 営業利益 ①-②-③ | | | | |

※ 人件費には、本人分も含めてください。

※ 軌道に乗った時点とは、これから展開される、もしくは現在展開されているビジネスの将来をイメージして御記入ください。

応募区分(3)の生徒・学生の場合は、この様式を使用していただけです。

4. 必要なお金とその準備

(単位:円)

| 必要な資金 | | 金額 | 資金を集める方法 | | 金額 |
|----------------------|---|----|----------------------|---|----|
| 最初に必要になるお金 (設備資金) | | | 自分が持っているお金 (自己資金) | | |
| 日々必要になるお金 (運転資金) | | | 借りるお金 | | |
| | | | その他 | | |
| 合計 | A | | 合計 | B | |

5. 経営の見通し(年間)

(単位:円)

| 費目 | ビジネスを始めるとき (起業当初) | うまく行き始めたとき (年月頃)※ (軌道に乗った時点) | 計算式など どのように計算したかを書いてください。 |
|---|----------------------|------------------------------------|------------------------------|
| 1年間に商品やサービス売って得た代金の総額① (売上高) | | | |
| 売った商品を仕入れるのにかかった金額(コスト)② (売上原価(仕入高)) | | | |
| 売上原価以外で商品・サービスを生み出すのに必要な経費③ (販売費及び一般管理費) | | | (内訳の合計) |
| ③の内訳 | 入件費 | | 1ヶ月 円×12ヶ月× 人 |
| | 賃借料(家賃など) | | 1ヶ月 円×12ヶ月 |
| | 水道光熱費 | | 1ヶ月 円×12ヶ月 |
| | 広告宣伝費 | | |
| | 研究開発費 | | |
| | その他諸経費 | | |
| 営業利益 ①-②-③ | | | |

【記載例と説明】

4. 必要なお金とその準備

「おおよそ必要になる金額を想定してみてください」 (単位:円)

| 必要なお金とその準備 | | 金額 | 資金を集める方法 | | 金額 |
|----------------------|---|----|----------------------|----------------------|----|
| 最初に必要になるお金 (設備資金) | たとえば、 お店をするなら、開店費用(改装したり、机など備品を買ったり) パソコン1台あればできる場合もありますね | | 自分が持っているお金 (自己資金) | | |
| 日々必要になるお金 (運転資金) | 人を雇うとその人の給料が必要です ものをつくるなら、その材料を買うお金や、広告宣伝のためのお金などもかかります。 | | 借りるお金 | | |
| | | | その他 | クラウドファンディングや寄附、助成金など | |
| 合計 | A | | 合計 | B | |

「同じ金額になるようにしてください」

5. 経営の見通し(年間)

(単位:円)

| 費目 | ビジネスを始めるとき (起業当初) | うまく行き始めたとき (年月頃)※ (軌道に乗った時点) | 計算式など どのように計算したかを書いてください。 |
|---|------------------------------|---|---|
| 1年間に商品やサービス売って得た代金の総額① (売上高) | | | [例] 単価 3,000円 × 10個/日 × 365日 たとえば、1個3000円のカバンを1日に10個売るとして1年間で計算した例です |
| 売った商品を仕入れるのにかかった金額(コスト)② (売上原価(仕入高)) | | | [例] 原価 1,500円 × 10個/日 × 365日 たとえば上の欄のカバン1個の材料に1500円かかるとして1年間で計算した例です |
| 売上原価以外で商品・サービスを生み出すのに必要な経費③ (販売費及び一般管理費) | | | (内訳の合計) |
| ③の内訳 | 人件費 | 従業員の給料など あなた自身の給料も入れること | 1ヶ月 円 × 12ヶ月 × 人 |
| | 賃借料(家賃など) | お店や事務所の家賃など | 1ヶ月 円 × 12ヶ月 |
| | 水道光熱費 | 水道代、電気代、ガス代 | 1ヶ月 円 × 12ヶ月 |
| | 広告宣伝費 | チラシの印刷、HP作成管理など | |
| | 研究開発費 | 商品やサービスをよりよくしていくために、デザインや商品を研究開発するための費用 | |
| | その他諸経費 | | |
| 営業利益 ①-②-③ | ①-②-③で、どれだけの「もうけ」が出るかがわかります。 | | |