

記入欄幅の拡大や写真張り付けなど、自由に変更してかまいません。

記入例

# はちのへビジネスプランコンテスト 2025

## 応募用紙

提出日: 年 月 日

### 1. 応募者プロフィール

(フリガナ)	ハチノヘ ○○		
代表者氏名	八戸 ○○		
代表者住所	〒○○○-○○○○ 八戸市○○○ ○○-○○		
性別	<input checked="" type="checkbox"/> 男性 <input type="checkbox"/> 女性 <input type="checkbox"/> 回答しない	生年月日	(西暦)2000年 1月 1日
電話番号	○○○○-○○-○○○○	E-mail	Hachinohe@○○○.com
創業状況	<input checked="" type="checkbox"/> 創業予定 <input type="checkbox"/> 創業済	創業形態	<input type="checkbox"/> 個人 <input checked="" type="checkbox"/> 法人
個人開業または法人設立(予定)年月日	(西暦)2026年 4月 日	事業所所在地(予定地)	八戸市内
業種・業態	○○○○業	法人名・屋号	未定

### 2. 略歴

年 月	内 容
	<p>・応募者(代表者)の経歴・職歴を記入</p> <p>・応募するビジネスプランに関連する資格や提案内容に直結する過去の業務経験やスキル、定量的な実績(例:売上○%向上)を記入</p>

### 3. プラン概要

プラン名称	内容が想像できるような、魅力的で分かりやすいタイトルなど
プランの目的	解決したい社会課題や顧客のニーズ、ビジネスプランで実現したい思いや夢など
事業の概要	事業内容を簡易的に説明

### 4. プラン内容

動機・着想の背景	【社会的意義・地域貢献度 / 実現可能性 / 独自性・革新性】
その課題に気づいたきっかけ・経験／その課題がなぜ重要だと思ったか／誰のどんな困りごとと関係しているか／自分(チーム)が取り組む理由・必然性／着想の独自性(他とは違う視点があれば)等	
提供する商品・サービスの内容	【実現可能性 / 収益性・持続可能性 / 独自性・革新性】
何を提供するのか(商品・サービスの概要)／誰がどのように利用するのか(利用シーン)／提供方法(オンライン／店舗／出張など)／料金体系・収益ポイント／他のサービスにはない特徴・強み等	
顧客ターゲット	【収益性・持続可能性 / 実現可能性 / 社会的意義・地域貢献度】
どんな人・組織が顧客なのか(属性・特徴)／その顧客が抱えるニーズ・課題／顧客があなたのサービスを選ぶ理由／市場規模(外部データ)／どのように顧客にリーチできるか(導線)等	
マーケット動向・競合状況	【収益性・持続可能性 / 独自性・革新性 / 実現可能性】
市場規模・成長性(需要がある根拠)／業界や地域のトレンド(変化・背景)／直接競合・間接競合の存在／競合の強み・弱み／競合と比べたあなたの差別化ポイント等	
社会的意義・地域貢献度	【社会的意義・地域貢献度 / 実現可能性 / 独自性・革新性】
地域・社会にどんな課題があるのか／誰のどんな問題が改善されるのか／あなたの取り組みがどのように解決につながるのか／地域への具体的な効果(経済・福祉・活性化など)／長期的に見た地域への良い影響や波及効果	

## 5. 収支計画

(単位:千円)

	1年目	2年目	3年目
売上高	5,000	18,000	40,000
売上原価	2,000	7,200	16,000
売上総利益	3,000	10,800	24,000
販売管理費	8,000	10,000	14,000
営業利益	-5,000	800	10,000

### 売上高、売上原価、販管費等の積算内訳

1 年 目	<p>1. 売上高:5,000            自社 EC サイト 2,000: SNS 広告やコンテンツマーケティングを通じた直接販売。            地元土産店・道の駅 1,500: 観光客や地元住民向けの商品を限定的に取り扱い。            オンラインモール・その他 1,500: 大手オンラインモールでのテスト販売や、地元イベント出店での売上。</p> <p>2. 売上原価:2,000            原材料費(地元食材)1,200: 地元農家や漁師から調達する食材の費用。            製造委託費・外注費 800: 商品の加工や製造を外部の工場に委託する費用。</p> <p>3. 売上総利益:3,000            計算: 売上高 (5,000) - 売上原価 (2,000) = 3,000</p> <p>4. 販売管理費:8,000            人件費 4,000: 商品企画・開発担当者、営業・販売担当者(創業者自身を含む)の人件費。            広告宣伝費 2,500: SNS 広告、ウェブサイト制作、パンフレット作成、イベント出店費用など。            商品開発費・ブランディング 1,000: 試作品製作費、デザイン費、パッケージ開発費など。            その他経費 500: 事務所家賃(または自宅按分)、通信費、交通費など</p> <p>5. 営業利益:-5,000(営業赤字)            計算: 売上総利益 (3,000) - 販売管理費 (8,000) = -5,000            1年目は、売上を上回る先行投資を行うため、営業赤字となる計画です。</p>
2 年 目	1年目参照

3 年 目	1年目参照
-------------	-------

## 6. 資金調達計画

(単位:千円)

必要な資金		金額	調達方法	金額
設備資金	試作・小ロット生産用簡易設備	1,000	自己資金	2,000
	ウェブサイト・EC サイト構築費用	800		
	オフィス備品・PC 購入費	200		
	合計	2,000	借入	6,000
			その他(補助金)	2,000
運転資金	初期原材料仕入れ費	1,200		
	広告宣伝費・ブランディング費用	1,800		
	諸経費〇か月分	5,000		
	合計	8,000		
総合計		10,000	総合計	10,000

## 7. 事業スケジュール

事業化までのスケジュールや運営体制について記入

## 8. 自由記述欄(アピールポイントなど)

アピールポイントや強みについて記入