

千葉開府 900 年記念・財団設立 25 周年記念
第 25 回『ベンチャー・カップ CHIBA』【ビジネスプラン部門】
応募申込書記載要領

提出いただく「応募申込書」は、第 25 回『ベンチャー・カップ CHIBA』の審査資料として、また、11 月 24 日（火）に開催される発表会において、応募者のビジネスプランを投資家やビジネスパートナーへプレゼンテーションを行う際の資料として使用されます。したがって、その内容の記載は、必要事項を埋めるだけでなく、具体的かつ簡潔に記述し、必要により図表等を変え、ポイントをわかりやすく記載し、ビジネスプランを上手にアピールすることが重要です。

また、業界用語や専門用語を使用する際には、できるだけ注釈を記すなど、わかりやすい記載をお願いします。

1 応募者概要

応募者に関する基礎データをご記載いただきます。

原則として応募日現在のデータを記載してください。

2 ビジネスプランの概要

ビジネスプランの詳細説明の前に、審査員に概要を掴んでもらうべく設定した項目になります。

具体的には、「誰」に対して、「何」を、「どのように提供」し、「どのように収益化」するビジネスなのか」と、「今回のビジネスプランの“強み・アピールポイント”」や「他社にない新たな手法や独創的な発想」を記載していただきます。

審査員が次ページ以降の詳細な説明にスムーズに入れるよう、伝えたい要点を簡潔にわかりやすく記載することが重要です。

3 市場性について

こちらは、「製品、サービスに需要があり、効果的な周知や販売戦略により、新たな市場の創造、又は、既存市場での顧客獲得が期待できるかどうか」を審査すべく、設定した項目になります。他社にない新たな手法や、独創的な発想を有効的に用いているものはより高く評価しますので、ご記載ください。

(1) 販売する製品・サービスに対して、需要が見込まれる理由を説明してください。

→いかに技術的に優れた製品・サービスであっても、需要がなければ購入されません。

ここでは、前ページで記載した“誰”（顧客）にとって、需要のある製品・サービスである理由を具体的に記載してください。

(2) 周知・販売戦略について説明してください。

→「顧客に対し、製品・サービスをどのように知らせ、アプローチしていくのか」という観点から具体的に記載してください。優れた製品・サービスであっても、顧客がそれを知らなければ売れません。ターゲットとする顧客に合った効果的・合理的な販路や PR 方法を構築することは、事業成功のための重要なポイントです。

- (3) 競合の状況について、比較を交えながら、自身が優れている点を説明してください。
→競合他社の動向などの分析は、ビジネスの成功のためには必要不可欠です。自身の製品・サービスなどと比較しつつ、競合から顧客を獲得できる、または、競合が取りこぼしている顧客を獲得できる要因を記載してください。

4 実現可能性について

こちらは、「製品、サービスが実現可能なものであり、必要な資金やコストも勘案した上で、収益が期待できるビジネスとして成り立つかどうか」を審査すべく、設定した項目になります。

- (1) 本ビジネスの現在の進捗状況と今後の事業スケジュールについて説明してください。
→この事業が現在どのような段階にあるのかを記載してください。具体的には、「研究開発段階」、「テスト販売段階」、「販売中」等を示し、その内容を記載してください。
また、今後の事業スケジュールとして、中長期的な事業展開予定を記載してください。
【例】〇〇年××月 プロトタイプ開発終了 ××年△△月 販売開始

- (2) 本ビジネスの実現に際し、現時点での課題はありますか。
また、それらを今後どのように解決するかについても説明してください。
→事業を実施する上で、ネックになると考えている事項やリスク等があれば記載してください。これらは、事業を実施する上での課題の明確化に有益な情報です。
そして、前述の問題点、リスク等について現時点で検討している解決策を記載してください。

- (3) 既に起業している方は、直近3年間の財務状況を記載してください。
→金額は千円単位で記載してください。起業前、起業直後の方は空欄で構いません。
なお、金額には必ずカンマを付してください。

- (4) 今後3年間（営業年度）の売上計画とその根拠について説明してください。
→金額は千円単位で記載してください。
（ ）内には今回の応募プランによる金額を記載してください。
なお、金額には必ずカンマを付してください。
また、それらの金額を算定した根拠も記載してください。

- (5) 今後3年間（営業年度）の資金計画とその根拠について説明してください。
→金額は千円単位で記載してください。設備資金以外は運転資金としてください。
なお、金額には必ずカンマを付してください。
また、それらの金額を算定した根拠も記載してください。
※「(うち今回調達希望分)」欄への金額の記載は、投資家、ビジネスパートナー等へのデータ提供を目的としており、資金提供者とのマッチングや融資、投資等を約束するものではありません。ただし、記載により、資金提供者からのアプローチの可能性がります。

5 社会貢献性について

こちらは、「千葉市が抱える社会的課題を解決する事業であるかどうか」を審査すべく、設定した項目になります。

(1) 本ビジネスが解決する千葉市が抱える社会問題について説明してください。

→千葉市が抱えるどのような社会問題に着目したか記載してください。

(2) 本ビジネスがどのように上記(1)を解決し、千葉市及びその周辺地域にどのような社会的・経済的効果をもたらすかを説明してください。

→社会的、経済的効果の例には以下が挙げられます。(あくまで一例です)

地域課題の解決、地域コミュニティの形成、教育水準の向上、環境意識の醸成、
地域雇用の増加、地域企業との取引、地域内同業・異業企業への良い影響 等

6 その他

(1) 上記の他にビジネスプランの内容で説明しておきたいことがあれば記載してください。

→上記項目以外に説明したい点がございましたら、こちらへ記載してください。

(2) 本ビジネスを行おうとした動機は何ですか。

→参考までにお聞かせください。

(3) 本ビジネスを千葉市で展開しようと思った理由は何ですか。

→他市ではなく千葉市を選んでいただいた理由をお聞かせください。

(4) ベンチャー・カップ CHIBA を知った場所を選んでください。

→広報の参考にしますので、記載してください。

(5) ベンチャー・カップ CHIBA に応募した動機で当てはまるものを選んでください。

→投資家、ビジネスパートナー等の参考となりますので、記載してください。

(6) 本ビジネスプランの事業化に向けて受けたい支援はありますか。

→当財団の支援の参考にしますので、記載してください。

(7) 本ビジネスプランを誰に見てほしいですか。(誰にPR したいですか)

→発表会の集客の参考にしますので、記載してください。

【作成上のお願い】

必要に応じ、応募申込書とは別に参考資料を提出することが可能です。

応募申込書と参考資料の合計ページ数は A4サイズで20ページ以内となるよう作成してください。(参考資料がない場合でも、応募申込書は20ページ以内に収めてください)

