「さがラボチャレンジカップ2021」応募用紙

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **氏名（名称・代表者）** | | |  | | | | | |
| **住所（所在地）** | | | **〒　　　-** | | | | | |
| **TEL** | **( )** | | **FAX** | **( )** | **e-mail** |  | | |
| **URL** | **https://** | | | | | | | |
| **企業概要** | | 業　　種 |  | | | | 設立年月日 |  |
| 事業内容 |  | | | | 資本金(元入金) |  |
| 従業員数 | **正社員　　　人　　パート　　　人、　　計　　　　人** | | | | | |

〇　内容確認をする場合や審査結果の連絡をする場合の他、必要がある場合は事務局より連絡をいたしますので、日中連絡のとれる電話番号を記載下さい。

〇　スタートアップの構想・準備段階や大学生等の場合については、企業概要は省略できるものとしますが、具体的な計画がある場合は可能な範囲で記入下さい。

〇　一次審査については書類審査となりますので、要点を簡潔にわかりやすく記載してください。

〇　記入枠が不足する場合は、枠ごとに任意に拡張することができますが、「提案内容」については２ページ以内でまとめて下さい。

〇　文字ポイントについては10ポイント以上で記入下さい。

〇　添付資料がある場合はＡ４サイズを基本とし、添付資料の右肩部分に 別紙 1-1,別紙 1-2,別紙 1-3,別紙 2 ,と関連付けを表記してください。止むを得ない場合はＡ３サイズの使用は認めます。

〇　二次審査については、リアルでプレゼンテーション審査会を計画(10/13)していますが、コロナ禍の状況によりWEB方式とする場合があります。

　提　案　内　容

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 着手時期 | 年　　　　月頃 | 実施体制 | 個人　・　営利法人　・　その他 |
| テーマ |  | | |
| 概　 要 | 【誰に（ターゲットとする顧客層）】 | | |
| 【何を（製品、サービスなど）】 | | |
| 【どこで（対象となる地域など）】 | | |
| 【どのように（ビジネスモデル、販売チャネルなど）】 | | |
| 動 機  ／背 景 | （着想に至った契機や動機、背景などについて記載ください） | | |
| 市 場 性 | （社会経済的なニーズやターゲットとする市場・顧客へのアプローチについて記載ください） | | |
| 新規性  ／独創性 | （想定される競合製品や企業及びこれらに対する優位性等について記載ください） | | |
| 将来性  ／社会性 | （将来の見通し、地域経済への波及効果や地域社会への貢献について記載ください） | | |
| 実　 現  可 能 性 | （実施スケジュール、実施体制(支援者、ビジネスパートナー等の人材など)等について記載ください） | | |
| 主な課題と解決策 | （実現に当たって考えられる主な課題と解決策について記載ください） | | |
| そ の 他 | （さがラボチャレンジカップへの意気込み、セールスポイント等について記載ください） | | |

　※各項目で不足する場合は拡張することができますが、上記「提案内容」は2ページ以内でまとめてください。

事 業 計 画 に つ い て

1. 中 期 目 標

|  |
| --- |
| （３～５年後の目標、例えば売上や従事者数の規模、市場におけるポジションなどについて記載ください） |
|  |

（２）実 施 計 画（概要）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 実施項目 | 年目 | 年目 | 年目 |
| 例）製品Aの開発 | ⇒試作⇒　テストマーケ⇒ | ⇒改良⇒⇒販売⇒⇒⇒⇒ | ⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒⇒ |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

（３）収 支 計 画（概要）　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（単位：千円）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 項目 | １　年目 | ２　年目 | ３　年目 |
| 売上高(A） |  |  |  |
| 売上原価(B） |  |  |  |
| 売上総利益(C)＝(A)-(B) |  |  |  |
| 販管費(D） |  |  |  |
| ＜内訳＞ |  |  |  |
| ・人件費 |  |  |  |
| ・減価償却費 |  |  |  |
| ・その他の経費 |  |  |  |
| 営業利益＝(C)-(D) |  |  |  |
| ＜参考＞  売上高の根拠  (例）  ○製品Aの売上  延販売数1,000件  ×単価500円＝500千円 |  |  |  |

（４）資 金 計 画（概要）　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（単位：千円）

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 項目 | | １　年目 | ２　年目 | ３　年目 | 備考 |
| 資金調達 | 自己資金 |  |  |  |  |
| 外部資金 |  |  |  | 金融機関からの借り入れ　等 |
| 合計(A) |  |  |  |  |
| 資金使途 | 運転資金 |  |  |  | 人件費、販促費、仕入資金　等 |
| 設備資金 |  |  |  | 設備購入費、店舗取得費　等 |
| 合計(B) |  |  |  |  |
| 過不足＝(B)-(A) | |  |  |  |  |

（参考）過去３年間の決算状況(応募者が法人、個人事業主の場合で１年以上の実績がある場合)(単位：千円)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 項　　　目 | 令和　　年　　月 | 令和　　年　　月 | 令和　　年　　月 |
| 売上高 |  |  |  |
| 売上総利益 |  |  |  |
| 販管費 |  |  |  |
| 営業利益 |  |  |  |
| 経常利益 |  |  |  |