「さがラボチャレンジカップ2024」応募用紙

|  |  |
| --- | --- |
| フリガナ |  |
| 氏名（名称） |  |
| 住所（所在地） | 〒　　　　-　　　　 |
| TEL | ( ) | FAX | ( ) | E-mail |  |
| URL | https:// |
| 法人の概要 | フリガナ |  |
| 法人名 |  |
| 住所（本社所在地） | 〒　　　　-　　　　 |
| 設立年月 |  | 資 本 金 |  |
| 事業内容 |  |
| 従業員数 | 正社員　　　人　　パート　　　人、　　計　　　　人　　 |

（留意事項）

〇　応募内容の確認や審査結果の連絡、その他必要がある場合は事務局より連絡をいたします。日中連絡のとれる電話番号及びメールアドレスをご記載ください。

〇　法人化前の構想・準備段階の場合は、「法人の概要」欄は省略できるものとします。ただし、具体的な計画がある場合については可能な範囲で記載ください。

〇　一次審査については、書類審査です。要点を簡潔に分かりやすくご記載ください。

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。「提案内容」については2ページ以内でまとめてください。

〇　文字ポイントについては10.5ポイント以上で記載ください。

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、プレゼンテーション形式により実施します。

〇　応募後、電子メールにてアンケートをお送りしますので、ご協力ください。

　提　案　内　容

|  |  |
| --- | --- |
| ビジネスプラン | （該当するものをチェックしてください）佐賀県内で取り組む |
| □構想段階、試作・開発段階又はビジネスとして未確立の事業 |
| □既存の製品、サービス又はビジネスモデルのいずれかにおいて、今後画期的な新展開や飛躍的な成長を目指している事業 |
| 着手時期 | 　　　　年　　　　月頃 | 実施体制 | 個人、法人（大企業を除く） |
| タイトル | （30文字以内で記載ください） |
| 概要 | 【何を（製品、サービス等）、誰に（ターゲットとする顧客層）、どこで（対象となる地域等）どのように（ビジネスモデル、販売チャネル等）が分かるように（300文字以内）】 |
| 動機／背景 | （着想に至った契機や動機、背景等） |
| 市場性・成長性 | （将来的にどのくらいの規模のビジネスへと繋げていくか。また、自社（自身）に欠けているものや必要なものをどう補っていくか。） |
| 革新性・優位性 | （そのことが実現することで、世の中をどう変えていきたいか。また、あなたが取り組むテーマは、誰の、どのような問題を解決するか。） |
| 実現可能性 | （この事業にお金を払うのはどのような顧客だと思うか。また、実際にお金を払ってもいいと言ってくれた人はいるか。） |
| 独自性・市場での立ち位置 | （どのような企業や事業をライバルとして認識しているか。ライバルに対して優れているところ、劣っているところは。） |
| （加点項目）社会性、地域性 | （「社会課題」又は「佐賀県における地域課題」の解決を意識した取り組みをしているか。） |
| （加点項目）DX、GX推進 | （DX、GX推進に資する取り組みがある場合、記載ください。該当しない場合は「該当なし」と記載ください。） |

　※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等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 |  |  |  |
| ・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 |  |  |  |