

**「TAJICON ハイスクール 2021」　応募用紙**

**募集期間　令和３年６月１０日（木）～令和３年１０月２９日（金）**

　★　こんなプラン募集します！

　　　多治見のまちなかを元気にするビジネスプランを大募集！

　　　多治見に住んでいる人も、多治見に住んでいない人も、だれもが楽しく過ごせる、賑わいのある

まちをつくるためのビジネスプラン（出店・創業）を考えてみませんか？

　★　応募資格

**２０２１**

　　　高校生ならだれでもOK。個人でもグループでも参加できます。

　★　コンテスト日程

　　　第１次審査・・・　令和３年１１月１日（月）～令和３年１１月５日（金）（書類審査）

　　　第２次審査・・・　令和４年１月２９日（土）（公開審査）　セラミックパークMＩNO　国際会議場

　　　　　　　　　　　　ビジネスフェア―「き」業展で発表してもらいます。

　　　　　　　　　　　　※第２次審査参加者には、交通費を支給します。（３名まで）

　　　　　　　　　　　　※プラン作成のための説明会やプランに磨きをかけるためのワークショップ等、

ご希望があれば、随時承ります。

**多治見の今を見つめて想う、**

**未来を描く新しいアイデアを！**

　★　表彰・賞金

グランプリ　副賞５万円　　　　　優秀賞　副賞２万円　　　　　　奨励賞　副賞１万円

　★　お問い合わせ先　　多治見市役所　経済部　産業観光課　企業支援グループ

　　　　　　　　　　　　　〒507-8703　多治見市日ノ出町2-15　℡ 0572-22-1252

**【ビジネスプランシート作成にあたっての留意事項】**

**プラン提出締切／2021年10月29日（金）**

○　各項目の分量は、最初の枠より増減してもかまいません。

○　本シートにプラン内容を記入しきれない場合や、プラン内容を説明するにあたって必要な資料がある場合は、別途、作成いただいたものを添付してください。

○　本シートと添付資料を併せて、合計８ページまでを上限とします。

○　本シートや添付いただいた資料は返却いたしません。

○　ご提供いただいた情報（学校名、グループ名、応募者氏名、プラン概要、ビジネスプランシートの内容等）をホームページなどで公表することがあります。

○　その他の注意事項については、本コンテストホームページをご覧ください。

**ビジネスプランシート**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 高校名 |  | （　　　　　　　　科） |
| グループ名※個人応募の場合不要 |  | （グループ人数　　名） |
| 応募者氏名（代表者） | （フリガナ）　　 | （メールアドレス）※ |
|  | 連絡先　（　　　　）　　　－ |
| 担当教員氏名 | （フリガナ）　　 | 担当教員連絡先 | （　　　　）　　　－ |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| グループメンバー氏名（代表者は記入不要） | （フリガナ）　　　　 | （メールアドレス）※　　　 |
|  |  |
| （フリガナ）　　　 | （メールアドレス）※　 |
|  |  |

（注）１　個人応募の場合、入力は不要です。

２　複数の高校の生徒で構成されたグループの場合は、それぞれの学校名も追加で記入してください。

３　３名を超える場合は、別紙を添付してください。

（※）メールアドレスの入力は任意です。メールアドレスをいただいた方には、本コンテストに関する情報等をお送

りする予定です。

**１　ビジネスプランのタイトル・概要**

|  |  |
| --- | --- |
| タイトル |  |
| ビジネスプランの概要 |  |

**２　プランを思いついたきっかけ・目的**

|  |  |
| --- | --- |
| ビジネスプランを思いついたきっかけ・目的 | ≪記入のポイント≫・思いついたきっかけ、時期、問題意識などを、できるだけ具体的に書いてみよう。　 |

**３　多治見の特性・資源**

|  |  |
| --- | --- |
| 地域資源・地域特性の活用方法 | ≪記入のポイント≫・多治見市の特徴や、長所を考え、多治見だからこそできること、又は、多治見市が抱える課題や、それを解決する方法について、考えてみましょう。 |

**４　商品・サービス**

|  |  |
| --- | --- |
| ①商品・サービスの内容②既存の商品・サービスとの違い、セールスポイント | ≪記入のポイント≫・商品・サービスの基本的な機能、仕組み、価格を忘れずに記入しましょう。・文字だけで分かりにくい場合は、図や表などを入れてみよう。・考えた商品・サービスと同じような商品・サービスがあるかの調査・検討をしっかり行い、それらにはない特徴や機能があるかどうか、よく考えてみましょう。・商品の購入者やサービスの利用者にとって、どのようなメリットがあるのかはっきりさせましょう。 |
|  | 同じような商品・サービス(競合品の確認) |  |

**５　顧客（商品・サービスを販売する先）**

|  |  |
| --- | --- |
| 想定している顧客（ターゲット） | ≪記入のポイント≫・ターゲットはできる限り絞り込み、具体的なイメージ（年代、性別、地域など）が持てるようにしましょう。・考えた商品・サービスの内容に合ったターゲットですか？よく考えてみましょう。・可能であれば、想定するターゲットの市場規模も計算してみましょう。 |
| 具体的な販売（提供）方法、広告方法 | ≪記入のポイント≫・誰が、どのような方法で販売するかをはっきりさせましょう。・複数の販売方法がある場合は、それらの優先順位と全体に占める割合も考えてみましょう。・また、販売効果をあげるための広告方法についても考えてみましょう。 |

**６　必要な経営資源等**

|  |  |
| --- | --- |
| 必要な経営資源（ヒト、モノ、技術・ノウハウ） | ≪記入のポイント≫・商品・サービスを実現化するためには、どのようなヒト、モノ、技術・ノウハウが必要か考えてみましょう。 |
| 実現に向けて考えられる課題（ハードル（障害）やリスク）と対処方法 | ≪記入のポイント≫・実現するための課題（ハードル（障害）やリスク）はないか、幅広く考えてみましょう。・それらに対処する方法は、自分たちの力を伸ばして解決する方法でも良いですし、他の人の力を利用する方法でもかまいません。 |

**７　調査、ヒアリング結果【実施した場合に記入】**

|  |
| --- |
| ≪記入のポイント≫・実施した場合のみ記入してください。空欄でも問題ありません。・商品・サービス、必要な経営資源等（ヒト、モノ、技術・ノウハウ）、市場ニーズなどについて、自分たちで調査したこと、実際に事業されている方などに聞いてみたことを、記入してください。 |

**収支計画書**

**・収支計画（年間計画）**

≪記入のポイント≫

・経費や売上原価よりも「売上高」の算出に力を入れてください。

・細かく計算するよりも、商品・サービスの価格や販売する数量など、計算する要素の妥当性をよく考えてみましょう。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1ヶ月（月額） | １年後（年額） | ［　　］年後(任意の年を記入)（年額） | 計算方法 |
| 売上高 | 万円 | 万円 | 万円 |  |
| 売上原価（仕入高） | 万円 | 万円 | 万円 |
| 経費 | 人件費 | 万円 | 万円 | 万円 |
| 家賃 | 万円 | 万円 | 万円 |
| 宣伝広告費 | 万円 | 万円 | 万円 |
| その他 | 万円 | 万円 | 万円 |
| 合計 | 万円 | 万円 | 万円 |
| 利益 | 万円 | 万円 | 万円 |  |