

<二次選考用>

ビジネスプラン

Sample

提出日: 令和6年 月 日

ビジネス プランタイトル	和歌山をIT先進県に！				
応募者名	佐藤 夏男	性別	男	年齢	42
会社名	-	E-mail	natsuo.sato@yarukiouendan.jp		

※二次選考を通過した場合、上記の「ビジネスプランタイトル」・「応募者名」を公表することがあります。

【二次募集について】

- (1)ビジネスプランはExcelデータで、下記お問い合わせ先E-mailまでご提出ください。
- (2)紙での提出の場合、下記お問い合わせ先まで郵送またはFAXにてご提出ください。
- (3)二次選考の結果については、令和6年11月下旬にメールまたは郵送にてご連絡いたします。
- (4)二次選考通過者は、令和7年2月16日(日)開催のビジネスプラン発表会にてプランのプレゼン発表をしていただき、当日審査員による最終選考を行います。
- (5)その他、不明な点は下記お問い合わせ先まで。

【注意事項】

- (1)ご応募いただいたビジネスプランの知的所有権は応募者に帰属いたします。ただし、特許権、実用新案権などの知的財産権、応募者秘密やノウハウなどの情報の保護についても、応募者の責任において対策を講じた上で、一般に公表しても差し支えない内容としてください。主催者、後援者、事務局、審査員は何ら責任を負わないものとします。
- (2)応募書類については返却いたしませんので、ご了承ください。
- (3)二次選考・最終選考の審査結果については、合否結果のみの通知となります。なお、合否にかかる審査結果の開示等はいたしません。
- (4)ご提出いただいた個人情報につきましては、ビジネスプランコンテストに関する事業(応募者への連絡、業務の円滑な運営等)のために利用いたします。第三者への提供・開示はいたしません。

【お問い合わせ先】
「創業支援セミナーinわかやま」実行委員会事務局
〒640-8033 和歌山市本町二丁目1番地 フォルテワジマ6階
公益財団法人わかやま産業振興財団 橋詰・有馬
TEL: 073-432-3412 / FAX: 073-432-3314
E-mail: sogyo@yarukiouendan.jp

■ビジネスプランの動機(事業検討のきっかけや熱意など)

- ・少子高齢化の進展により、今後ますます働き手(15歳～64歳)人口が減少。また、高齢者介護も増えることよりフルタイム勤務は無理、または仕事を辞めざるを得ない労働者も今後増加することが予想されている。
- ・ご当地和歌山県は課題先進県であり、上記の課題が他府県よりも一足早く到来している。
- ・当然、こうした課題を克服するためには、IT化が不可欠であるが、中小企業・小規模事業者においては、「自社に適したIT人材がない」「社員のIT能力が不足している」「初期投資負担が厳しい」等々の理由で、ITの活用の必要性は認めるが、導入できていない中小企業・小規模事業者まだまだ多く存在するのが現実。
- ・こうした状況において、クラウド時代では「持つIT」から「使うIT」に大きく変わってきており、コスト面のハードルは大きく低下する同時に、スマホやタブレットを活用することで十二分にIT化の恩恵を受けられることを県内の事業者の方々に周知するとともに、事業者のIT化のコンサル事業をスタートしたいと考えている。

Sample

■事業概要(コンセプト、どんな商品・サービス・技術を提供するのか?)

- ・まずは、クラウド時代の経営戦略とIT活用法のセミナーを県内各市町村で開催。
 - ・その後、個別対応で各中小企業・小規模事業者に最適なITツールを紹介し、導入から運用までをサポートさせていただく。
- ケースによっては、期間をかけたIT化サポートの長期契約を目指す。

Sample

■商品内容・サービス・販売方法・価格(有人店舗・通信販売・ネット、想定する販売価格など)

・創業当初1年間は、周知啓発セミナー、講習会を中心に事業を展開し、“和歌山ITドクター 代表 佐藤 夏男”の知名度向上を図る。対外的な信用力を得るために創業当初より、法人(株式会社わかやまITドクター)でスタートするケースも想定する。

・事業所はまずは自宅でスタートし、3年後を目処に事務所の開設を目指す。

・クライアントとの連絡はネット、メール等を活用する。

Sample

■ターゲット顧客・市場(想定する顧客層とその特徴等について)

・中小企業者・小規模事業者の中で、生産性向上の関心があるものの、財務管理システムや人事給与システムも導入されていない事業者。

* 経済産業省等の調査では、中小企業・小規模事業者の内、未だ50%程は未導入。

・人手不足問題に直面しているサービス業、飲食業界事業者

Sample

■仕入・生産方法、商品サービスの提供方法

・まずは、IT化の必要性周知&使い易さをアピール。

・クラウドシステムによるコスト(イニシャル、ランニング)の低価格化の実現

・永年、IT業界に従事したことより、大手から中堅までITベンダーとのネットワークをフル活用して、事業者に最適なシステム導入を提案。

Sample

■プロフィール(経歴、知識、経験、プランへの思いなど)

- ・学卒後、NECで14年、富士通関連IT企業で6年勤務。
- ・令和4年12月末をもって退職し、地元和歌山市で創業の計画。
- ・ITコーディネーター資格、ITストラテジスト資格保有
- ・「働いてくれる人がいないから事業を辞める」このような事業者を無くしていきたいと考えている。

Sample

■マーケティング戦略(顧客をどのようにして増やすか)

- ・まずは、各市町の商工会議所・商工会の協力を得て周知セミナー、講習会を実施。
- ・元勤務先であるNEC、富士通の営業マンの協力を得て事業者へのパンフ配布

Sample

■想定する競合先(同様のサービス、類似品との競合状況)

- ・和歌山市内既存ITベンダー
- ・自称ITコンサルタント

Sampl

■地域性、アピールポイント(地域資源の活用動向)

- ・業界経験から得た人脈、ネットワーク
- ・国家資格保有(ITストラテジスト)
- ・地元和歌山を愛する心

Sampl

■必要資金と調達方法

必要な資金		金額	調達方法	金額
設備資金	(店舗・事務所・作業場等)	(千円)	(自己資金) 郵便局、銀行	(千円) 3,000
			(親・兄弟からの援助、借入)	(千円)
	(設備・機械器具等) PC関連機器等 営業車輛	(千円) 1,000 1,500	(第三者からの借入)	(千円)
			(金融機関からの借入) 日本政策金融公庫or地元銀行 5年返済(元本据置6カ月)	(千円) 2,000
運転資金	(商品仕入資金等) 開業費 (広告宣伝費)	(千円) 1,000		
	(人件費・諸経費) 6カ月分運転資金	(千円) 1,500	(その他 リース他)	(千円)
合計		5,000	合計	5,000

Sample

■損益予想表

(単位:千円)

		↓1カ月の数値を記入↓		↓年間の数値を記入↓			
		創業当初	軌道に乗った頃 (年 月頃)	1年目	2年目	3年目	
売上高	①	100	450	3,000	7,200	12,000	
売上原価	②	0	0	0	0	0	
売上総利益	③	100	450	3,000	7,200	12,000	
販売管理費	人件費	④	0	0	0	2,400	
	家賃・地代	⑤	0	0	0	1,200	
	広告宣伝費	⑥	100	50	600	600	600
	減価償却費	⑦	50	50	600	600	1,200
	その他経費	⑧	100	100	900	1,200	1,200
	経費合計	⑨	250	200	2,100	2,400	6,600
営業利益	⑩	-150	250	900	4,800	5,400	
営業外収益	⑪	0	0	0	0	0	
営業外費用(利息等)	⑫	3	3	36	36	36	
経常利益	⑬	-153	247	864	4,764	5,364	

※減価償却費…車や建物などの資産は使用年数が経過するほど価値が減少します。

この減少分を毎年、費用として計上するのが減価償却費です。

※計算式 ③=①-② ⑨=④+⑤+⑥+⑦+⑧ ⑩=③-⑨ ⑬=⑩+⑪-⑫

■損益根拠等

・創業予定:令和7年1月
 <創業当初> コンサルタント収入 @5万円×2件
 <軌道に乗った頃> コンサルタント収入 @5万円×5件、@10万円×2件
 ・2年目 コンサルタント収入 月間@5万円×8件、@10万円×2件
 ・3年目 コンサルタント収入 月間@5万円×10件 @10万円×5件
 ITセミナー講師 月間2回(@10万円)
 事務担当者1名雇用(月額給料200千円) 事務所賃貸(月額100千円)

Sampl