



Bizコン応募書類の 書き方ポイント解説

ちば起業家応援事業実行委員会

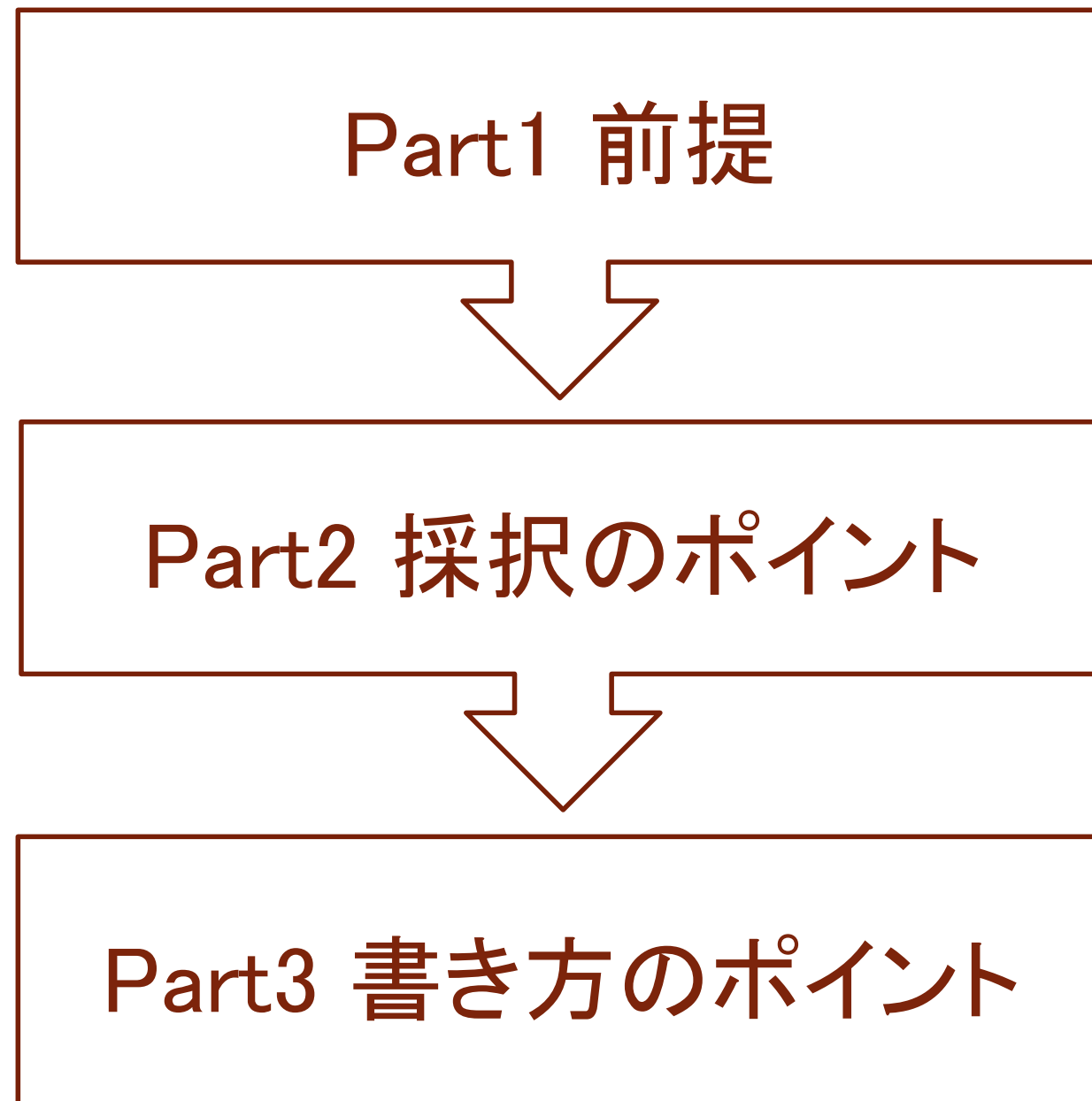
平成29年8月10日

全体像

- ・ゴール(表彰)にたどり着くには、まず一次審査を突破する必要あり。
- ・そのため、ここでは一次審査で用いる応募用紙の書き方を中心に解説します。

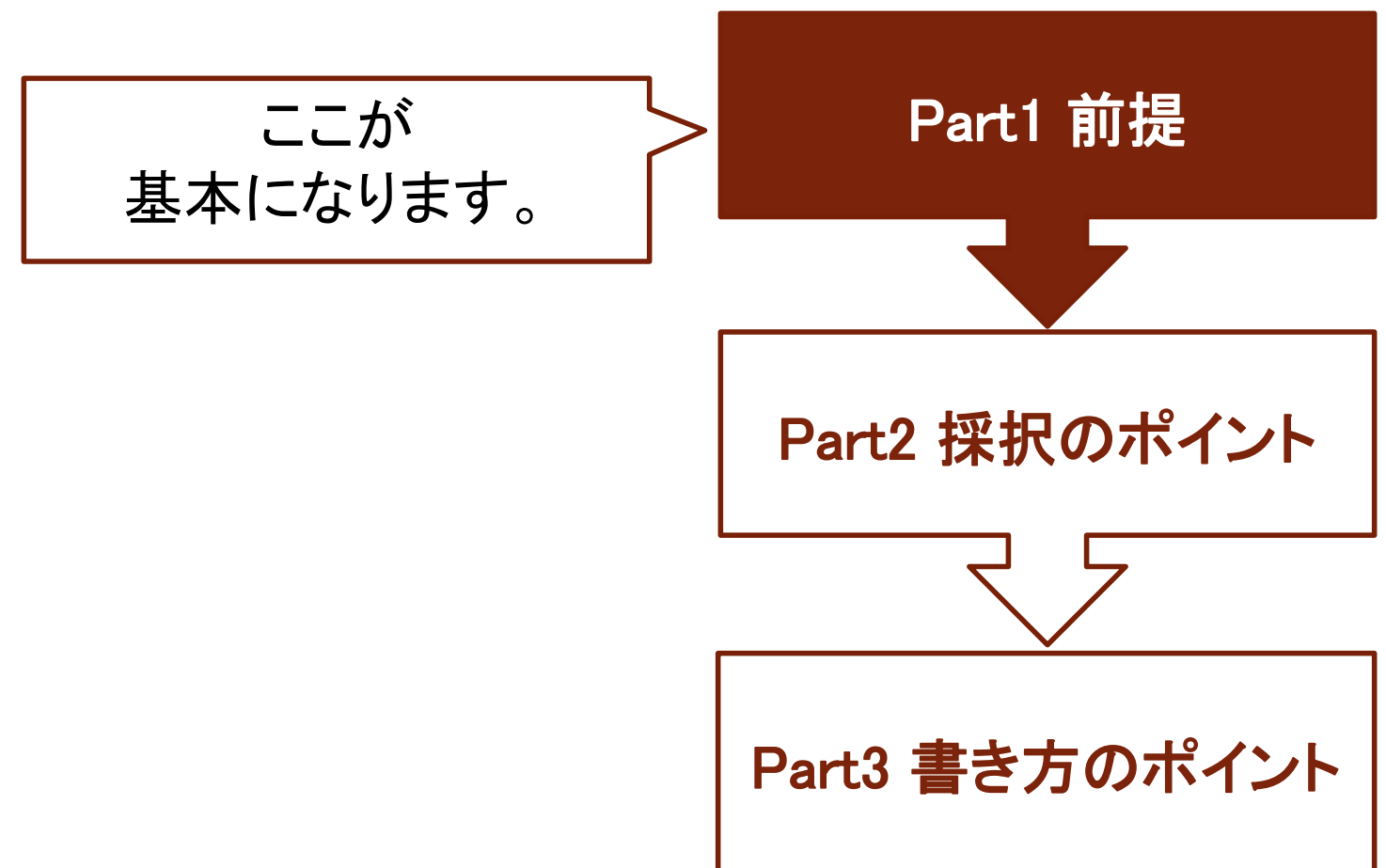


全体像



- ・審査を突破するには応募用紙の書き方のポイントを理解する必要あり。
- ・ただし、書き方のポイントを理解するには、「前提」「採択のポイント」の理解が不可欠。(そうでないと、単に書き方のポイントをなぞったような内容になってしまう)

Part1 前提



1 ルール

コンペティションにはルールがある。

ルール中に「審査基準」があり、これを見逃すのは致命傷！

Q：審査の基準について教えてください。

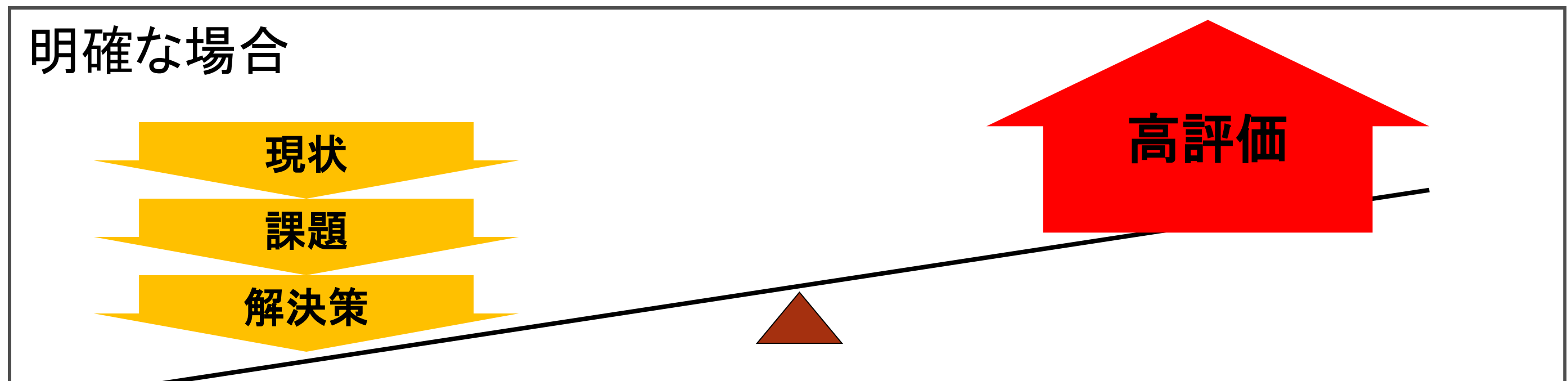
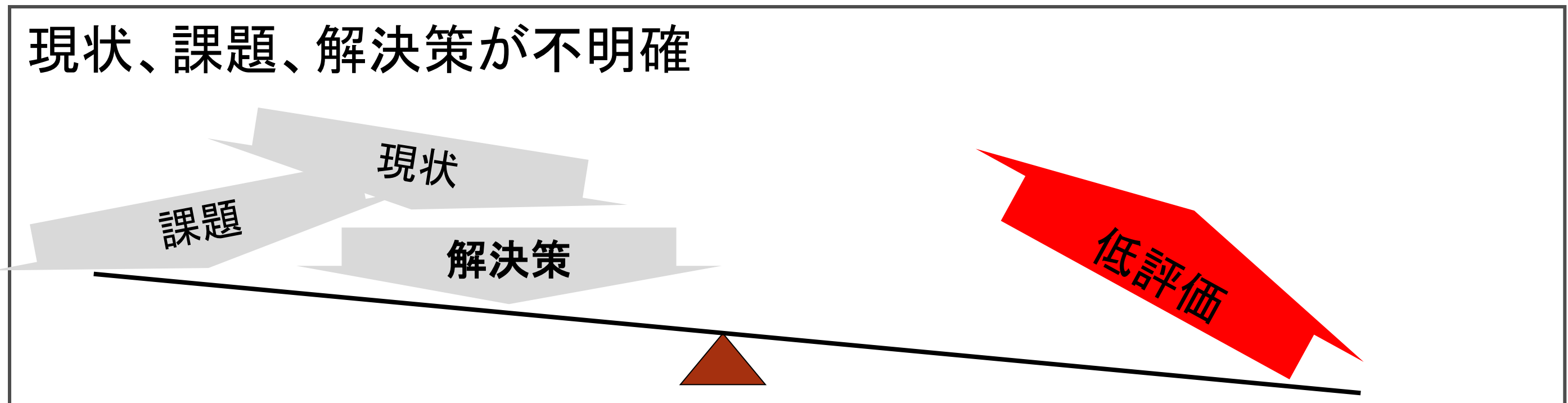
A：ちば起業家賞は一次審査を次の基準で審査いたします。

- ・ 応募資格を満たしているか
- ・ 千葉の課題解決に向けた意欲が高いか
- ・ 着眼点が斬新か（新規性・創造性が高いか）
- ・ 事業性（市場性・成長性、実現可能性、収益性）があるか
- ・ その他の取り組み内容等からふさわしいと認められるか

計画（応募用紙）を書く前に、この意味を理解できれば、大きなアドバンテージとなる！

2 計画(応募用紙)

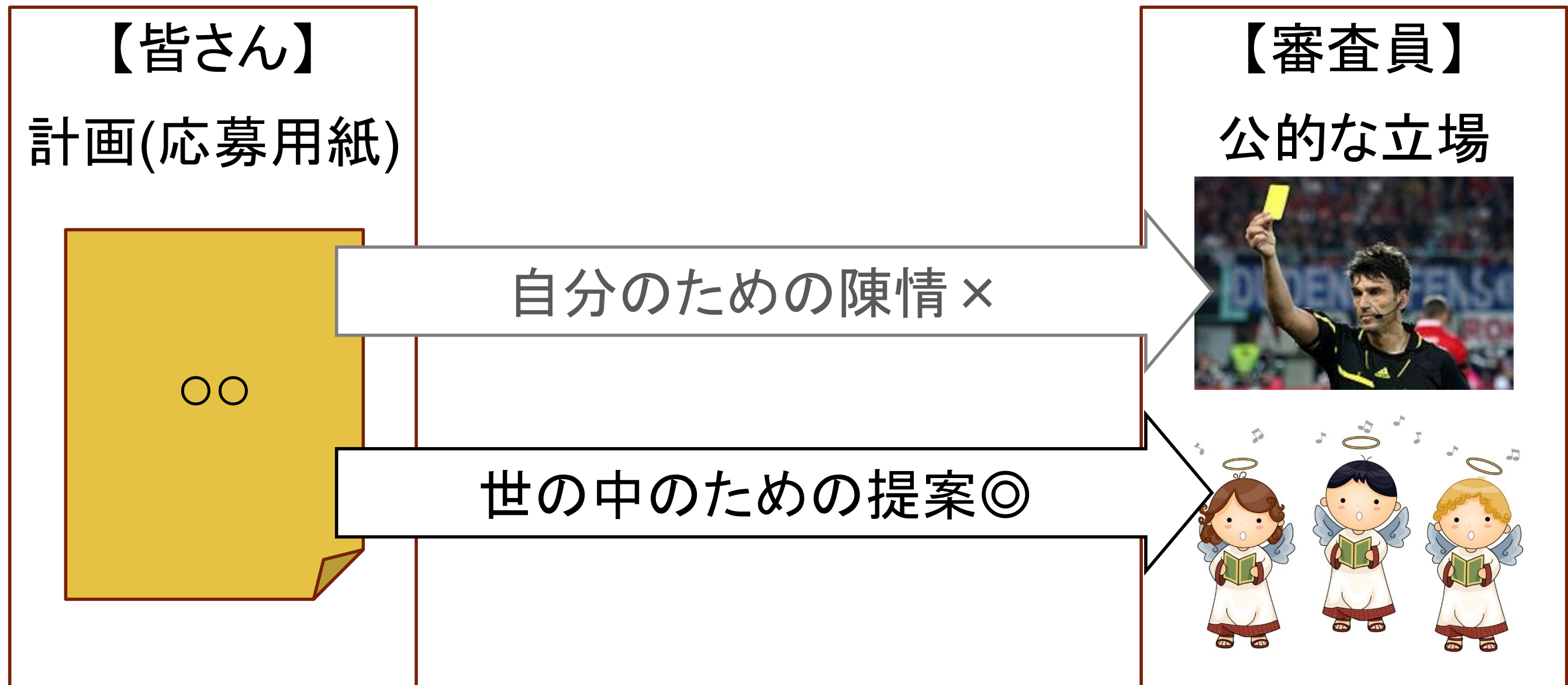
コンペティションでは、計画(応募用紙)の**現状(代表者のプロフィール、事業の協力者等)、課題(解決する千葉の課題)、解決策(ビジネスの概要など)**の**良し悪しが評価される。**



3 資金の性質

これは公的資金(≒税金)を活用した取り組みです。

「自分のための陳情」ではなく、「世の中のための提案」であれば、評価が高まる。



4 自分？他人？

計画(応募用紙)では、商品・サービスをどうやって「自分で作り・提供するか」が評価されます。単なる技術自慢、根拠のない見込み、他人任せの計画は、評価が下がります。



× オレには、こんな素晴らしい技術がある！
(売れるかどうかは調べてないけどね…)



× △△ができれば、作ることができる！
(作れるかどうかは分からないけどね…)

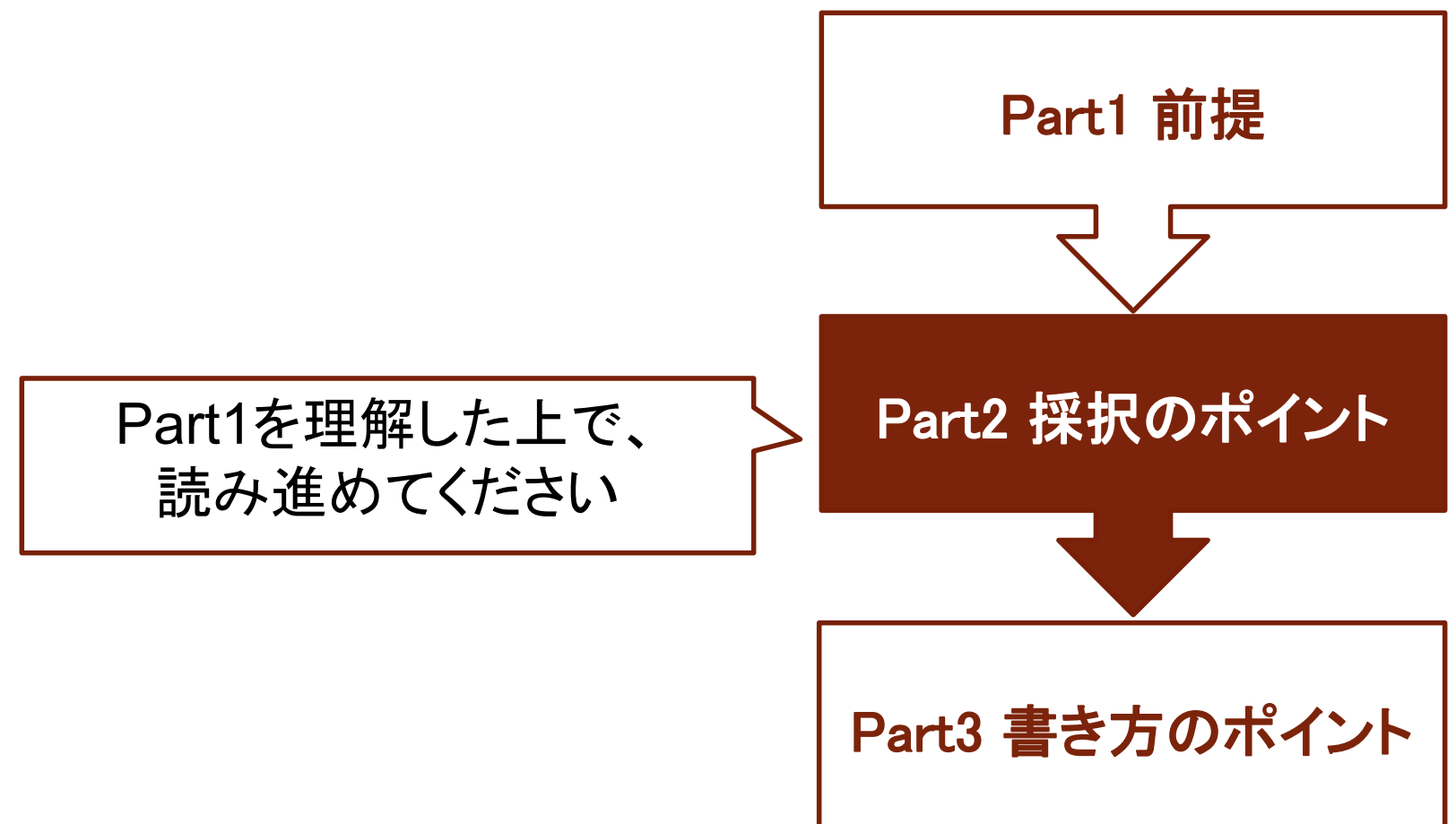


× ◇◇さんが手伝ってくれる！
(自分では作れない・売れないけどね…)



◎ □□を用いて作り、△△の実行により売る！

Part2 採択のポイント



採択のポイント(基本)

前提を理解された方が、次におさえるべきポイントは、以下の通り。



①大義名分

その計画は、世の中の役に立つか？

②裏付け

その計画に、確たる論証(バックデータ)はあるか？

③アイデア

その計画に、新規性・独創性のある視点は含まれているか？

④メンタル

簡単に諦めたり言い訳をせず、計画を作成する気持ちはあるか？

1 大義名分

【審査基準】

取組内容等からふさわしいと認められるか？

困っているのは誰？

- ・自分が困っているでは、評価は低い
- ・世の中・人々(特に千葉)のお困り事の解決策が評価される
- ・世の中・人々が難しいならば、身近なお客様・取引先でもOK

	大義名分 なし	大義名分 あり
誰のため？ 困っているのは？	自分・会社	世の中・人びと お客様・取引先
計画の視点	陳情型	提案型
選ばれる可能性	低	高

2 裏付け

【審査基準】
事業性があるか？

裏付けとは？

「自分は〇〇と思う」 ⇒ × 単なる主観意見
 「お客様の評価は〇〇」⇒ ◎ 第三者による客観意見

【自社の強み】
実績、資格、人材・・・

【データ】
試験サービス、試作品、・・・

【商品・サービスの評判】

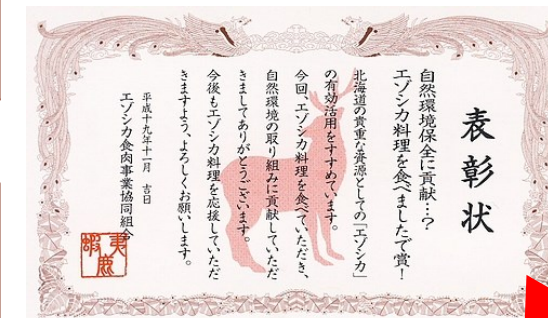
・・・
・・・

【顧客のニーズ】

・・・
・・・

【業界関係者の声】

・・・
・・・



裏付け

3 アイデア

【審査基準】
着眼点が斬新か？

今回の商品・サービスと、既存の商品・サービスとの違いを明確に！
大義名分や裏付け(自身の強みや顧客ニーズ)との関連も重要。



	今回の 商品・サービス	既存の 商品・サービス
対象顧客	○○○	△△△
内容・特徴	●●●	▲▲▲
提供方法	■■■	■■■
効果	■■■	■■■
■■■	■■■	■■■

過去の受賞者のインタビュー
なども参考に...



CHIBA Bizコン2016 千葉県知事賞
受賞者インタビュー

■ ちば起業家大賞（千葉県知事賞）受賞

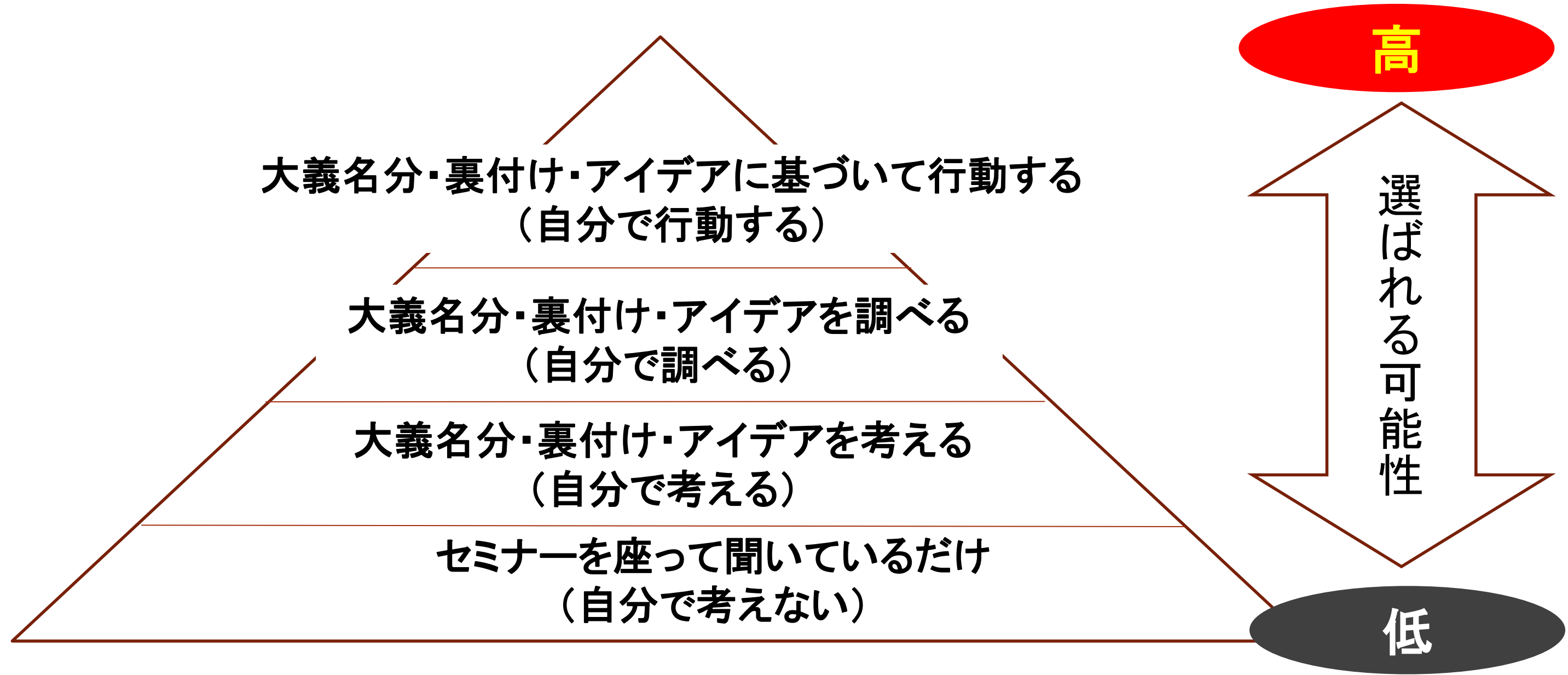
株式会社wash-plus 高梨 健太郎



4 メンタル

【審査基準】
課題解決に向けた意欲が高いか？

自分で考え・調べ・行動するには、強いメンタルが必要。
絶対ではないが、メンタルの強い方が選ばれるケースが多い。



Part3 書き方のポイント

Part1 前提

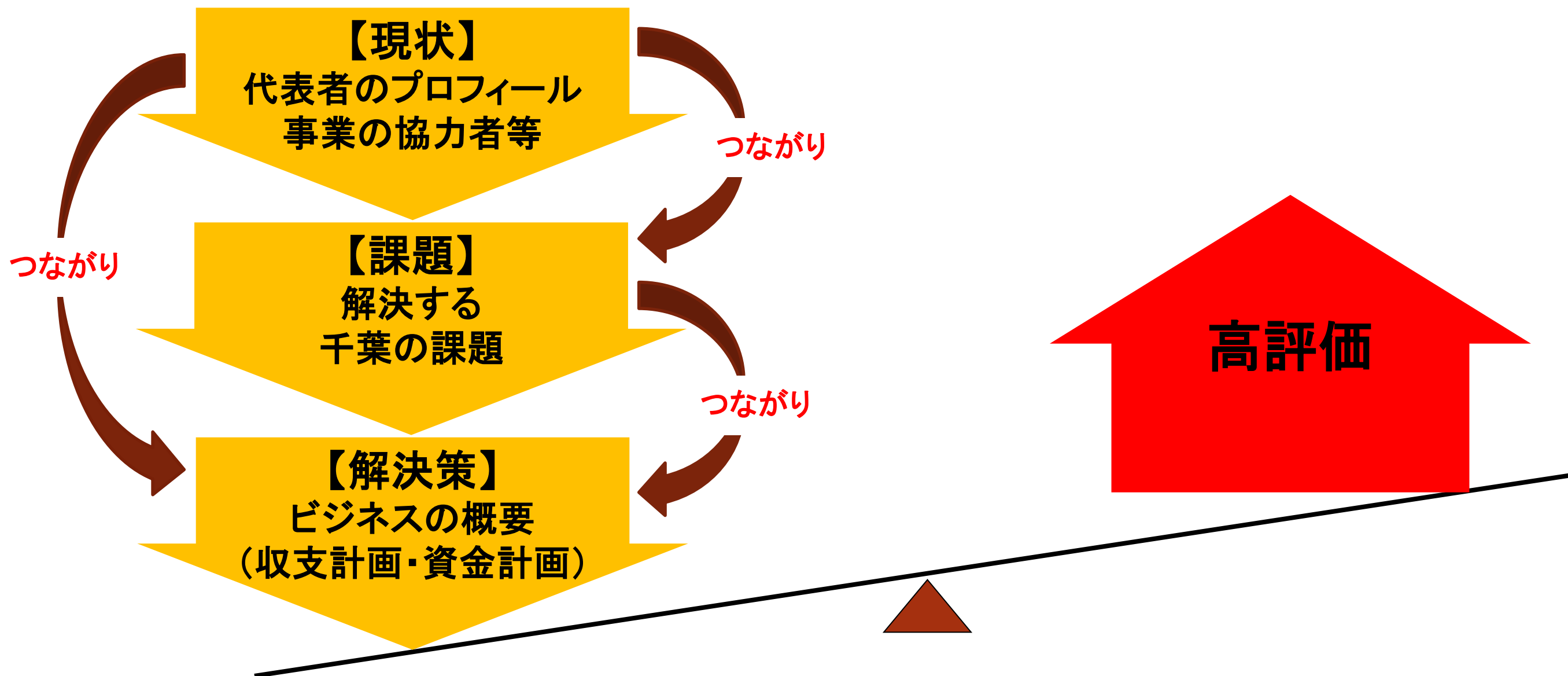
Part2 採択のポイント

Part1, Part2を理解した上で
ポイントを整理しましょう!

Part3 書き方のポイント

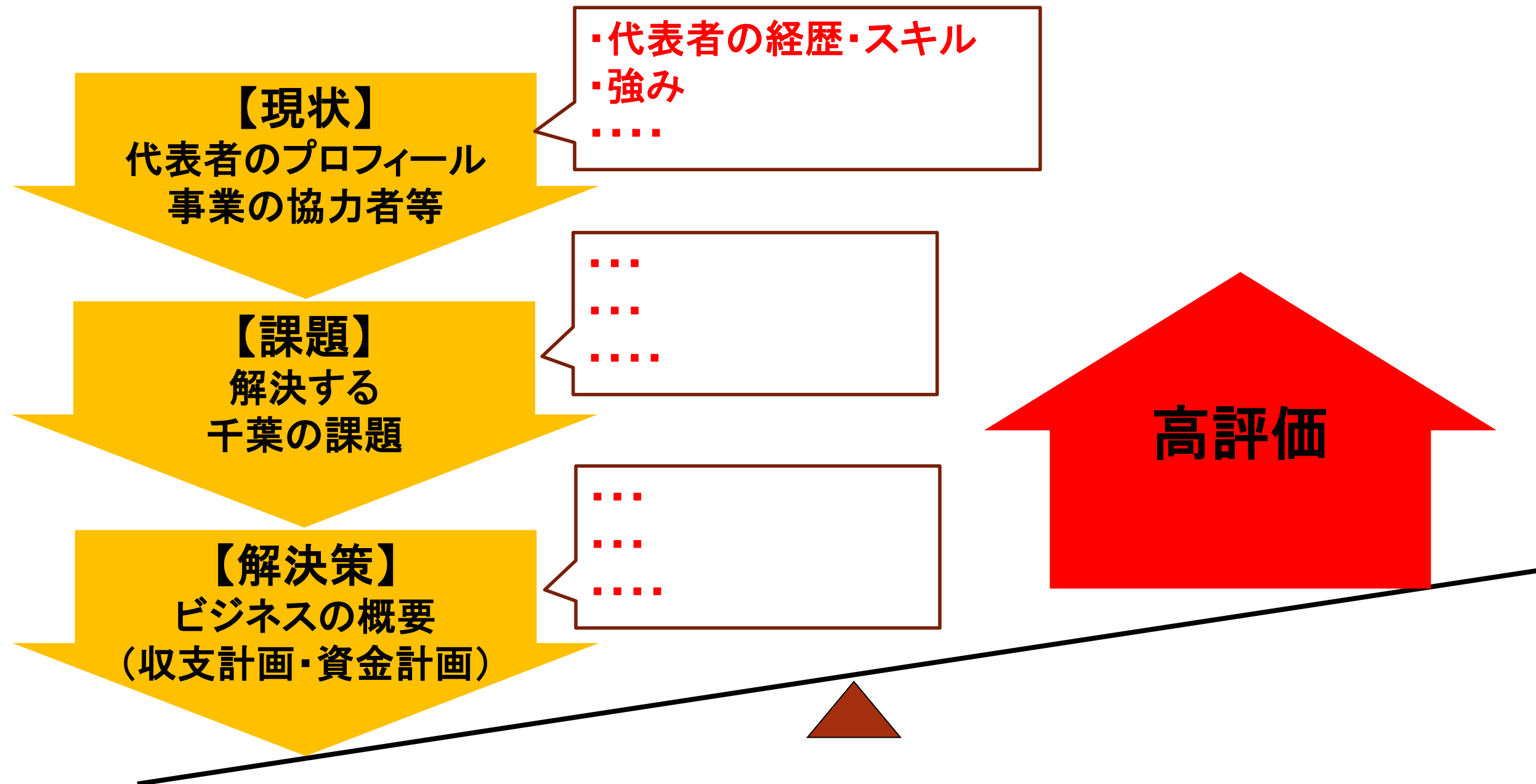
総論① つながり

計画（応募用紙）の、現状（代表者のプロフィール、事業の協力者等）、課題（解決する千葉の課題）、解決策（ビジネスの概要など）の**つながり**がポイントとなる。



総論② 内容

審査員は、限られた時間で現状、課題、解決策の良し悪しを評価する。
高評価を得るには抜け・重複のない説明が求められ、各項目をトピック
(小見出し)に分けた書き方が有効。



各論① 応募者区分～予定設立年月

この部分は、事実をありのままに記入してください。
注：誤字脱字や、内容の抜け・漏れがないように！

様式第1号

締切
11/20
消印有効

第3回 ちば起業家 ビジネスプランコンペティション

応募用紙

提出日：2017年 月 日

「ちば起業家 ビジネスプランコンペティション」の応募要項を承諾の上、以下の通り応募いたします。

- ※1 本書類は返却いたしません。必要な方は必ずコピーをご自身でご用意ください。
- ※2 書類にご記入いただいた個人情報は、ちば起業家ビジネスプランコンペティションに関するリスト作成、選考、千葉県からの各種連絡・情報提供のために利用させていただきます。
- ※3 応募されたビジネスプランは、原則として公開資料となることを了解の上、ご応募ください。

応募者区分	個人 ・ 法人 ・ グループ (いずれかに○)				
フリガナ					
代表者					
性別	男 女	現在の職業		年齢	才
法人・事業所名		E-mail	※結果は上記アドレス宛に通知致しますのでお間違のないようご記入ください。		
住所	〒 ー				
電話番号		予定 設立年月	年 月	既に事業を立ち上げている方は	
URL				創業年月	資本金(法人のみ)
				年 月	万円

各論② 代表者のプロフィール 事業の協力者等

<p>代表者のプロフィール 事業の協力者等</p>	<p>※あなたの経歴や保有資格、スキル、強みとともに、事業への協力者・支援者等について自由にお書きください。また、それらの経歴やスキル、人脈を活かしてどのように事業を展開していくのか記載してください。</p> <p>【記載例】</p> <p>(1) 代表者のプロフィール</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当事業に関連する自身の経歴・保有資格・スキル・強みなど <p>(2) 事業の協力者等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当事業に関連する事業への協力者・支援者の名称・経歴・保有資格・スキル・強みなど <p>(3) 事業への展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自身の経歴等の、当事業への活用方法 ・協力者の経歴等の、当事業への活用方法 ・自身と協力者との役割分担、組織体制（組織図） <p>など</p> <p>注：Part2「裏付け」があると良い</p>
-------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

各論③ 解決する千葉の課題

<p>解決する千葉の課題</p>	<p>テーマ番号【 】</p> <p>※テーマ番号に沿ってあなたが考える千葉の課題を記載してください。なお、あなたがどのような経緯でそれを課題と感じたのか、その課題をどのように感じているのかもお書きください。</p> <p>選んだテーマにより、様々な記載例が考えられます。</p> <p>【記載例 1】</p> <p>（1）経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> ・課題をあげるまでの経緯 <p>（2）課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・あげた課題に対する自身の考え <p>【記載例 2】</p> <p>（1）自身の認識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自身が考える問題点や人々（顧客）のニーズ・要望 <p>（2）周辺地域の認識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の人々や顧客のお困り事、ニーズ <p>【記載例 3：①千葉の食を選んだ場合】</p> <p>（1）千葉の食を取り巻く状況</p> <ul style="list-style-type: none"> ・千葉の食に関するデータ・情報・人々の声 <p>（2）千葉の食の問題点・可能性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取り巻く状況の分析から得られた問題点や可能性 <p>注：Part2「大義名分」「裏付け」があると良い</p>
------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

各論④ ビジネスの概要

①ビジネスプラン名 ※概ね30字以内でお書きください

『〇〇〇（課題）を解決する△△△△』など、簡潔で誰でも内容がイメージできるプラン名が良い

②提供する商品・サービスの概要を記載してください

【記載例】

（1）商品・サービスの概要

・当事業で提供する商品・サービスの全体像の説明

（2）特徴

・商品・サービスの特徴、類似品との違い

（3）提供方法

・商品・サービスの提供の手順、方法、役割分担、スケジュールなど（商品・サービスを「作る方法」と「売る方法」に分けて論じてもよい）

（4）効果

・利用者への効果

・地域の人々への効果

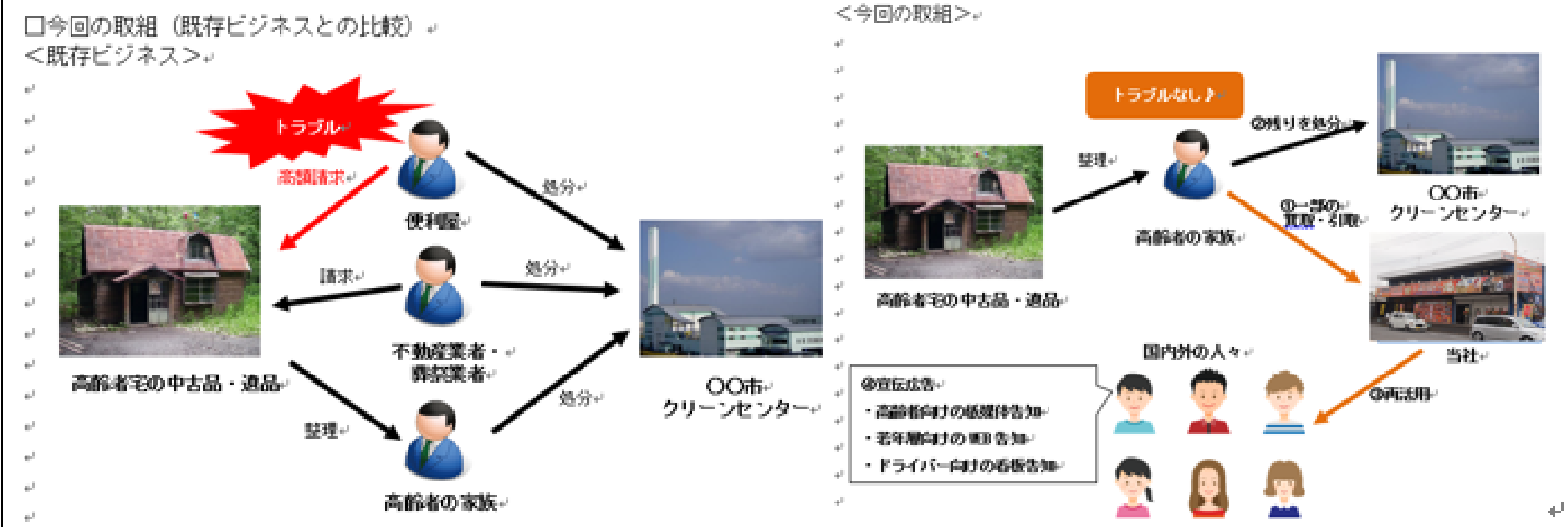
・自身への効果

注：Part2「アイデア」のほか「大義名分」「裏付け」もあると良い

各論④ ビジネスの概要

③事業全体の仕組み（ビジネスモデル）について説明もしくは図示してください

- ・「②提供する商品・サービスの概念」への記載項目のうち、特に強調したい特徴・違い・効果などを説明・図示する
- ・ポンチ図や写真を用いた説明が効果的
- ・既存のビジネスモデルと今回の取り組みとの違いを示すのも良い



	今回の商品・サービス	既存の商品・サービス
対象顧客	○○○	△△△
内容・特徴	●●●	▲▲▲
提供方法
効果
...

④背景・動機

※あなたがこのビジネスに取り組もうと考えた背景や理由をお書きください

課題解決に向けた準備状況や、熱意・情熱をまとめる

注：Part2「メンタル」

各論⑤ 収支計画

2) 収支計画 ※任意記入 任意記入 但し「千葉県知事賞」は下記の項目を記載した方のみ対象となります

3年間(営業年度)の売上計画 [単位:千円]			
	1年目	2年目	3年目
㊸売上高			
㊹売上原価			
㊺売上総利益[a-b]			
㊻販売費、一般管理販売費 (うち減価償却費)	()	()	
㊼営業利益[c-d]			
㊽営業外利益			
㊾営業外費用			
㊿経常利益[e+f-g]			
①当期利益			

【a売上高】

・売上高=(①商品・サービスの単価)×(②客数や販売数)のため、①と②の積算根拠を煮詰める。

【b売上原価】

・売上原価=(a売上高)×(③売上原価率)のため、③の積算根拠を煮詰める。(一般的に、製造業等以外はゼロ)

【d販売費、一般管理販売費】

・大きな支出項目(家賃、人件費、減価償却費、その他)ごとに分けて金額を算出し、合計額を記載する。

【f営業外収益・g営業外費用】

・営業外収益は、受取利息、雑収入など
・営業外費用は、支払利息など

各論⑥ 資金計画

3) 資金計画 ※任意記入 任意記入 但し「千葉県知事賞」は下記の項目を記載した方のみ対象となります

3年間(営業年度)の資金計画 [単位:千円]				
	資金内訳	1年目	2年目	3年目
資金需要	運転資金			
	設備資金			
	計			
資金調達	自己資金			
	借入金 (うち、今回調達希望分)			
	投資 (うち、今回調達希望分)			
	その他()			
	計			

【運転資金】
 ・仕入(売上原価)や一部の販売費・一般管理販売費の、
 2か月分前後を想定

【設備資金】
 ・機械・装置など、償却資産に使う資金を記入

各年の資金需要と資金調達の合計は一致させる