

第23回令和6年度大分大学 ベンチャー・ビジネスプランコンテスト

二次審査応募用紙（記入例）

提出について

・下記宛先までメールにてご提出ください。

・提出先：大分大学研究マネジメント機構産学官連携推進センター内

産学連携課（担当：加藤）

E-mail oitau-ico@oita-u.ac.jp TEL (097) 554-7981 FAX (097) 554-7740

〒870-1192 大分市大字旦野原 700 番地

(URL <https://www.ico.oita-u.ac.jp/>)

！ 注意事項 ！

- 1 申込内容についての秘密は厳守します。ノウハウなど秘密保持が必要な事項については申込者の責任で対応してください。
- 2 審査結果については公表しますが、審査経緯・審査内容・審査員のコメント等については公表しません。
- 3 応募により「新規性が失われること」になりますが、公開後1年以内であれば、所定の手続きにより特許取得は可能です。具体的な手続きの方法は知的財産部門までお問い合わせください。
- 4 応募されたビジネスプランは2次審査に残った場合、公開資料となることをご了解の上、ご応募ください。また、応募書類の返却はしません。
- 5 特許権などの知的所有権は応募者に帰属します。必要な場合は、各自で手続きをしてください。また、他人の知的所有権の侵害により問題が生じた場合は応募者の責任になります。
- 6 ビジネスプランの応募及び発表は、日本語で行ってください。
- 7 記録や広報のため、事務局による録音・録画・写真撮影等を行い、各種の媒体に使用することがあります。
- 8 他者あるいは過去に応募したアイデアの模倣は他人の知的所有権を侵害する行為です。ただし、過去に応募したアイデアを大きく発展させたものについてはその旨を申請時に明記してください。
- 9 事業計画書の記入枠の行数は、応募者が各自で調整し4～5ページ程度にまとめて提出してください。
- 10 PRに伴う添付資料(カタログ・写真・記事)等ある場合、事業計画書14別紙にまとめて提出してください。

※昨年度の九州大会の報告書に受賞者の事業計画書が掲載されています。参考にしてください。

報告書掲載ホームページ→<https://qshu-nbc.or.jp/daigaku-vbpc/>

受付 NO.

提出日: 令和6年 月 日

第23回令和6年度大分大学ベンチャー・ビジネスプランコンテスト事業計画書(ビジネスプラン)

1. 事業名

(応募テーマ・事業内容を端的に20~30文字程度で記入ください)

2. 提出者名等(グループの場合は全員)

※1: 応募企画に協力してくれた教員がいる場合、記入してください。

学部・学科 (コース・プログラム)	学籍 番号	(フリガナ) 参加者氏名	協力 教員※1
学部・学科 (コース・プログラム)	学籍 番号	(フリガナ) 参加者氏名	協力 教員※1
学部・学科 (コース・プログラム)	学籍 番号	(フリガナ) 参加者氏名	協力 教員※1
学部・学科 (コース・プログラム)	学籍 番号	(フリガナ) 参加者氏名	協力 教員※1
学部・学科 (コース・プログラム)	学籍 番号	(フリガナ) 参加者氏名	協力 教員※1

・応募プランの責任者(リーダー)の連絡先を記載してください。事務局から事務連絡をします。

責任者連絡先	フリガナ 氏 名	T E L
	e - m a i l	F A X
	住 所	

7. マーケティング戦略《基本戦略、価格戦略(販売価格、価格設定方針)、販売戦略、販促戦略など》

●基本戦略(強みは何か、他社に真似できないものはなにか、どう売るのかなど)

①販売方針はターゲットに合っているか

②どこで利益を上げるのか

③どのように拡大させるのか

●価格戦略(顧客への価格、販売代理店への価格を記載)

①価格決定方針

②値ごろ感

③他社価格との比較

④その価格で事業として成り立つのか

●販売戦略(流通経路戦略)

①販売ルートの確立

②販売チャンネル、生産からの流通経路

●販促戦略

①PR方法(テレビ、ラジオ、新聞、IT、その他)

②販促サポートなど

8. 類似ビジネスとの相違点(競合製品・商品サービスと比べて優位性と弱点)

●競合状況(比較における強み・弱みなど)

①市場での競合業者、類似性、自社の優位性(既存商品に対して)、比較表でも可

②類似商品との比較で何が便利になるかを書く

③どの点に優位性があり、どの点に弱点があるかを具体的に記載する:顧客の視点から

④類似商品は必ず存在する:これを考察できるか

9. 事業実施上の問題点・リスク

●外的要因・内的要因によるリスク(他社動向、資金など)

●マーケティング上の問題点

●市場リスク

●短期的・長期的経営上のリスク

10. この事業に関するあなたの経験、技能、資格、特許、ノウハウなど

●保有している特許、実用新案、意匠、商標があれば記載

●違いを生む技術、知識:どのような新技術を用いるのか

●経営資源の強み、新たなノウハウを用いる

●特許、実用新案等に関するものは盗まれない程度に記載してください

●技術やアイデアの優劣を主張しても、顧客に受け入れられて『採算性』がなければダメ

(注1)特許出願前のものは、応募により特許取得できなくなりますので注意して下さい。

(注2)特許申請をただけでは許可されるとは限らないし、特許があっても『採算性』があるとは限りません。

11. 事業の社会貢献度(ビジネスの必要性)、実現性や将来の事業家としての抱負

- 経営理念、将来ビジョン(株式公開、上場など)、ビジネスの実現性への方策など
- 社会貢献への考え方
- 長期計画性
- その他自己アピールできるもの

12. 売上・利益計画

- 売上・利益計画はこの事業が成功することを数字で示す表です。
- 記入単位は千円ですので、間違えないように記載してください。
- 売上高と事業ごとに必要な経費をしっかりと予測し、記載してください。
- 事業(商品)ごとに、売上高を予測し記載してください。

(単位:千円)

事業・商品別計画 (事業名・商品名)	第 期 (平成 年 月期)	第 期 (平成 年 月期)	第 期 (平成 年 月期)
	(%)	(%)	(%)
	(%)	(%)	(%)
	(%)	(%)	(%)
	(%)	(%)	(%)
売上高計			
経常利益			

()内は粗利益率(%)

13. 資金計画

- 資金計画は事業展開するために必要なお金(必要資金)と必要資金を調達する手段(調達方法)についてまとめる表です。必要資金は【設備資金】と【運転資金】の区分の上、記入してください。
- 記入単位は千円ですので、間違えないように記載してください。

(単位:千円)

必要資金	金額	調達方法	金額
<ul style="list-style-type: none"> ● 店舗、機械、備品などの【設備資金】 ● 商品仕入れ、経費支払い資金などの【運転資金】 		<ul style="list-style-type: none"> ● 自己資金、借入金などの調達方法を記載すること 	

14. **別紙** 添付資料(カタログ・写真・記事)等

●PRに伴う添付資料(カタログ・写真・記事)等ある場合のみ**別紙**へ電子媒体としてまとめたかたちでご提出ください。