



「TAJICON ハイスクール 2024」 応募用紙

募集期間 令和6年6月1日（土）～令和6年10月31日（木）

★ 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

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。

2024

★ コンテスト日程

第1次審査・・・ 令和6年11月1日（金）～令和6年11月15日（金）（書類審査）

第2次審査・・・ 令和7年2月1日（土）（公開審査） セラミックパークMINO 国際会議場

※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3万円

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 TEL 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】

- 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。

プラン提出締切／2024年10月31日（木）

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・検討をしっかりと行い、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）

<p>想定している 顧客（ターゲット）</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none">・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。
<p>具体的な販売 （提供）方法、 広告方法</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none">・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

<p>必要な経営資源 （ヒト、モノ、技 術・ノウハウ）</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none">・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。
<p>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</p>	<p>《記入のポイント》</p> <ul style="list-style-type: none">・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（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	