

第16回 SOHOしずおかビジネスプランコンテスト ビジネスプラン応募シート

記入例

事務局から、ヒアリング日程等のご連絡や、
問い合わせをすることがあります。
連絡の取れる電話番号・メールアドレス等
をお書きください

応募部門
(○をつけて下さい)

学生部門

一般部門

フリガナ		性別	生年月日 昭・平 年 月 日 (満 才)
氏名(代表者)		男・女	フリガナ 勤務先又は学校名
TEL	() -		所属・役職/学部・学年
FAX	() -		★応募するビジネスプランについて <input type="checkbox"/> 事業として着手している ※既に創業されている方は創業時期 (年 月) <input type="checkbox"/> 着手していない (事業化時期 年 月頃予定) <input type="checkbox"/> アイディア段階である
E-MAIL			
住所	〒 -		
メンバー	※複数名でプランを提出する場合		★ビジネスプランコンテストを どのように知りましたか。 <input type="checkbox"/> チラシ <input type="checkbox"/> ポスター <input type="checkbox"/> ホームページ (団体名:) <input type="checkbox"/> メールマガジン (発行元:) <input type="checkbox"/> 新聞 (新聞名:) <input type="checkbox"/> SOHO しずおか関係者 <input type="checkbox"/> B-nest 関係者 <input type="checkbox"/> その他の産業支援機関関係者 <input type="checkbox"/> 学校関係者 <input type="checkbox"/> 知り合いから <input type="checkbox"/> その他 ()
フリガナ			
氏名	該当する項目に✓を入れてください。		
フリガナ			
氏名			
フリガナ			
氏名			

プラン名：「セレクトショップ “drøm”」～心地よい眠りと目覚めへの誘い～

1. ビジネスプランのコンセプト、目的、起業理由等を

ビジネスプランのいわば『顔』です。

内容を表しつつ、ご自分のセンスを遺憾なく
発揮できる名前を付けてください!

➤ コンセプト：こちよ眠りと目覚めの提供

個客の要求に応じた商品の提供やベッドルーム自体のリニューアルによって、眠りと目覚めの最適環境を提供する。

➤ 目的1：ストレス軽減とワーク・ライフバランスの最適化

現在、成人の約4割※は不眠の症状に悩んだ経験を持つ。その悩みを解消しストレスを軽減することで、生産性の向上と共にワーク・ライフバランスの最適化を図る。

➤ 目的2：N社ベットの販売の継続

現在勤務先が唯一輸入代理店となっているN社ベッドの取扱い中止に伴い、開発した本人として品質・デザイン等絶対的な自信を持つ本商品の販売を継続したい。

➤ 動機：大型店では難しい個客一人一人への対応を親身になって実施するため。

現在の就業先の家具チェーン店では、個々のお客様のお悩みに対応した真の顧客満足を提供することに限界を感じ、自身で自由に展開できる店舗を開業したい強い思いが生れた。

※「不眠症治療ならびに不眠症治療薬に関する大規模調査」平成24年5月18日 株式会社QLife

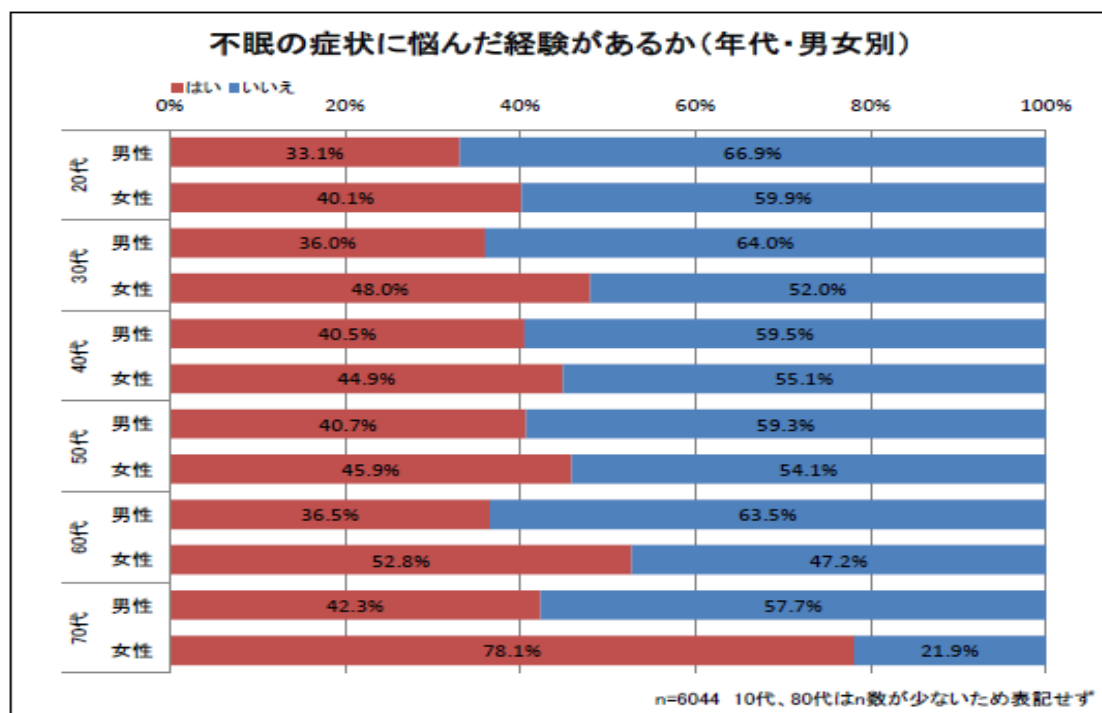
2. ニーズ、ターゲット顧客に関して

[ターゲットとして想定している市場は法人か個人か。法人の場合の業界や業種、個人の場合の性別、年齢層、地域、ターゲット市場の規模、市場の将来性などを踏まえてご記入ください。]
[必須ではありませんが想定されるターゲットへのアンケートや、既存・類似業種の分析やヒアリング等もあればベターです。ネット上の情報や文献からの引用でも良いと思います。]

(1) ターゲット

- ・ 今の睡眠・目覚めに満足できない人
- ・ 40, 50代の高額所得者
- ・ 「ワークライフバランス」の適正化を意識している人
- ・ オピニオンリーダー的*存在
- ・ 近日中に引っ越しの予定がある人
- ・ 設計事務所、工務店、不動産業(リニューアル等)

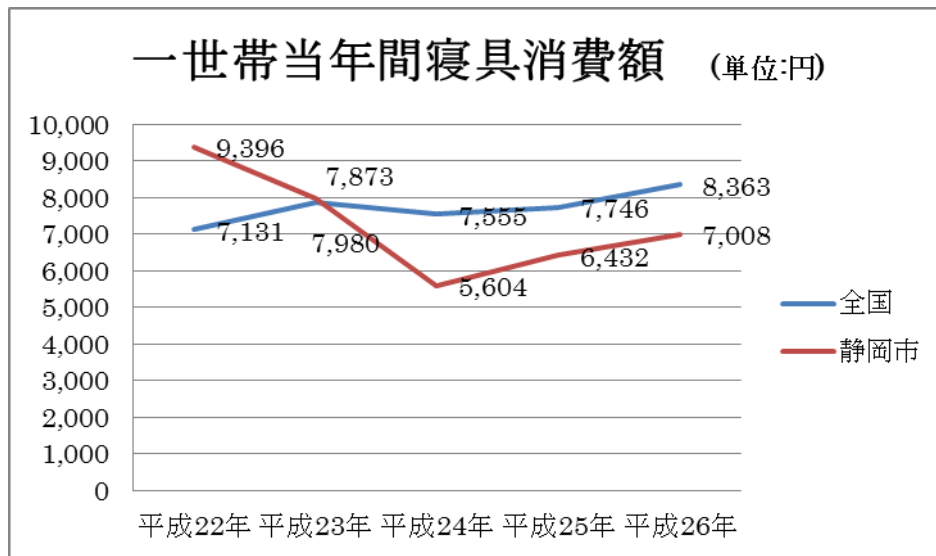
(※顧客の購買行動に影響する意見や感想を提供する人々。例：モデル、文化人など。)



【出展】「不眠症治療ならびに不眠症治療薬に関する大規模調査」平成24年5月18日 株式会社QLife

◆ 男女とも40、50代で40%以上何らかの原因で不眠症に悩んだことがある。

(2) 寝具市場の推移

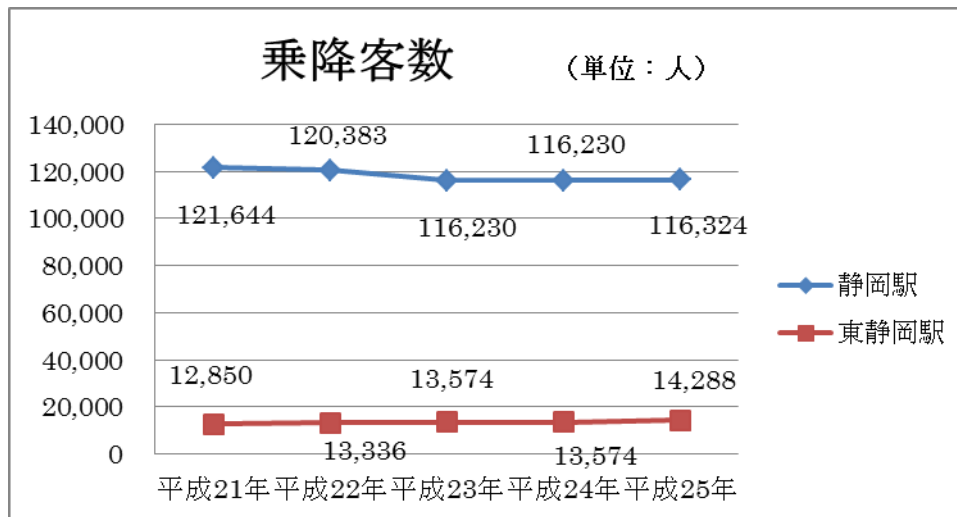


【出展】総務省「家計調査」(一部加工)

◆平成24年以降全国、静岡市とも寝具の消費額は増加傾向である。

(3) 商圈状況

●出店候補地として、近年発展の著しい東静岡駅近隣を想定している。



【出展】国土交通省ホームページ(一部加工)

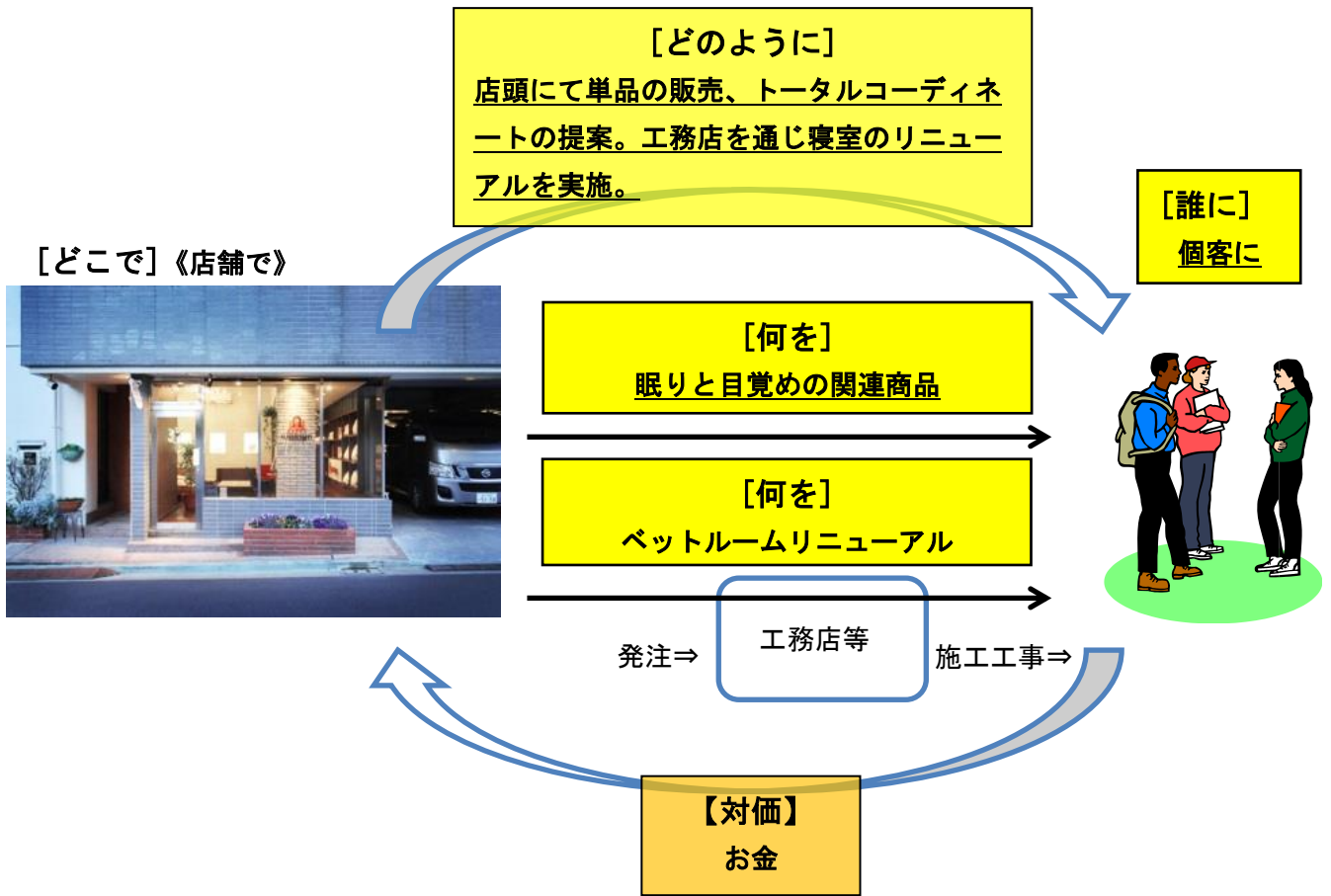
◆静岡駅は平成25年多少持ち直したが、乗降客数は減少傾向である。

一方東静岡駅は年々増加傾向を保ち、平成25年までの5年間で約10%強の増加となっている。

3. 商品・サービスのセールスポイント

①ビジネスモデル概要（図）について

[どのような製品、サービス、技術を、どのような方法で提供するか説明してください。できるだけ図や表を使用するなど、わかりやすくご記入ください。]



「誰に」「何を」「どうやって」

誰に何をどう売ってお金を儲けるのか？

概略を簡潔に表現してください。

(図・数値・文章など使うとわかりやすくなります)

②ビジネスモデルを下記項目に従い具体的にご記入ください。(箇条書きで簡潔に)

[1]取扱い商品・サービスの内容とセールスポイント

[競合他社と比較して差別化できるセールスポイントについてもご記入ください。]

(1)取扱い商品

- 「眠り」から「目覚め」までトータルに心地よい環境を構成する商品の提案。
- 個客の要求を満たす一点ものに近い商品の品揃え。
- 単なる商品アイテムの販売にと止まらない、ベッドルーム全体のトータルコーディネート。
- 協力会社を活用したベッドルームのリニューアル。

(2)セールスポイント

【商品】

- ① N社ベッドは国内では当店のみでしか購入できない。
- ② その他商品に関しても他の寝具店では入手困難な品揃となっている。
- ③ 個客に合わせた寝室のトータルコーディネートが提案できる。
- ④ 寝室自体の改装が実施できる。

(ビジネスパートナーC子：インテリアデザイナー)

【オペレーション・サービス】

- ①ビジネスパートナーのB也は、K社の同期であり店長経験が長く接客技術が高く、上得意客も多く抱える。

	当 社	ライバル A	ライバル B
価格	◎	△	×
安全性	◎	×	△
・・・	△	○	△

優位性は、このような書き方でもわかりやすいです。

[2]商品の品揃えと価格について

心地よい眠りと目覚めを実現する販売アイテム

“眠り”

【寝具】N社ベッド、ピロー、マット、ファブリック等

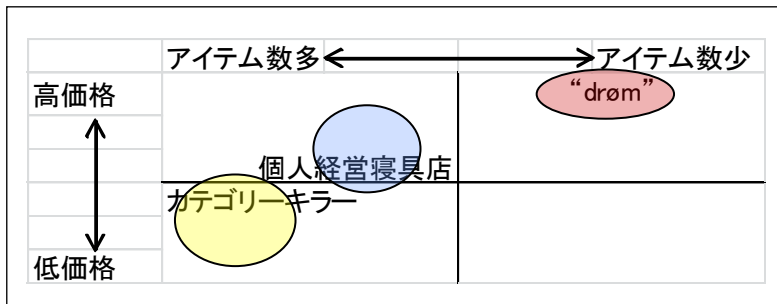
【衣類】ナイトウェア、バスローブ等

“目覚め”

【モーニングコール】時計、ラジオ、AV機器等

“ベッドルームのリニューアル”（施工は外注）

【内装・設備】壁紙、床材、カーテン、照明等



●アイテム数は絞込み、一品ものとしての付加価値向上を図る。
より良いものを適正価格で提供するが、一般店よりは高額の値付けとする。

【ベッド】 価格帯：200千円～500千円 売れ筋：250千円

【寝具類】 価格帯：8千円～200千円 売れ筋：80千円

【衣類】 価格帯：8千円～50千円 売れ筋：12千円

【電化製品】 価格帯：12千円～100千円 売れ筋：30千円

【その他】 価格帯：3千円～50千円 売れ筋：5千円

【ベッドルーム内装・設備、上記商品等含むセット価格】

価格帯：800千円～3,000千円 売れ筋：1,800千円

[3]商品の販売チャネルや店舗位置について

- 店頭にて単品の販売、トータルコーディネート提案。
- 工務店(静岡市内数社に声掛け済み)を通じ寝室のリニューアルを実施。

<店舗条件>

- ・ 1 F
- ・ 最寄駅から徒歩圏内
- ・ 車でも来店可能
- ・ 比較的広めの店舗



<店舗候補>

- ・ 東静岡駅周辺
- ・ 店舗面積 40 坪前後

※具体的物件を探索中。



(店舗イメージ)

[4]商品の販売促進策について

- (1) SNSの活用、会員制の導入により口コミのプロモーションを主体とする。
- (2) 会員に対し特別頒布会等を実施し囲い込みを強化する。
- (3) B也の接客技術により、店頭でも個客との関係性を強化する。
- (4) リニューアルに関しては、C子の人脈を活用し設計事務所、工務店等への営業を展開する。

[5]商品の仕入・製造について

- (1) 現職の経験より、北欧に多くの家具関連の人脈を持ち、多様な商品を比較的安価に仕入れることが出来る。
- (2) N社ベッドについては、K社に代わり当社が国内の唯一の輸入代理店となることにつき、N社の内諾は得ている。

4. 経営資源と経営課題

①申請者のプロフィール

[職歴・経験・資格・事業を起こしたい理由などを簡潔にご記入ください。]

A男(本人)

×01年：T大学工業デザイン科卒業。

×01年～×05年：北欧家具の魅力にはまり、デンマークを中心に北欧を放浪。

×05年：帰国後、定期採用にてK社入社、仕入部にて北欧家具の仕入に携わる。

×09年：N社ベッドにつき国内独占販売代理店契約の締結に成功する。

×15年：K社業務縮小に当りN社との契約打ち切りが決定される。

現在：N社ベッドの国内販売を引継ぐべくK社からのスピンオフによる独立を計画中。

【起業の動機】

- 現在の就業先の家具チェーン店では、個々のお客様のお悩みに対応した真の顧客満足を提供することに限界を感じ、自身で自由に展開できる店舗を開業したい。
- 現在勤務先が唯一輸入代理店となっているN社ベッドの取扱い中止に伴い、開発した本人として品質・デザイン等絶対的な自信を持つ本商品の販売を継続したい。

B也(ビジネスパートナー)

●A男と同期入社。営業部配属後店舗運営に携わる。県内2店舗で店長経験有り、現在は外商部所属だが外商部も今回の業務縮小により希望退職者の募集が噂されている。これを機にA男と独立を考える。

C子(ビジネスパートナー)

●T大学でA男と同級生。卒業後東京のデザイン事務所に就職したが、大卒が少なく幹部候補としてマネジメントの仕事に追われる。自分としてはもっと現場にて経験を積みたいと考えており、今回のA男の誘いに乗ろうと考えている。

今回のビジネスプランの実現可能性を示す項目でもあります。

「私にはこんな経験がある！こんな資格がある！」

「こういう問題意識の下にプランを考えた。」

「私はこのプランを実現して世の中を変えたい！困っている人を助けたい！」

「実現に当たって、こんな人がバックアップしてくれる！」などお書きください。

※ 実際の創業の際には、家族の協力具合も重要な要件です。

②店舗・工場・設備などの確保について

- 店舗については現在、東静岡駅周辺のテナント募集物件につき、数件不動産会社と交渉中。

③経営課題と対処方策

[創業前と軌道にのる前に分けてご記入ください。]

【創業前の経営課題】

- ・ A男・B也の起業による、K社との関係悪化。



【それに対する対処方法は？】

- ・ N社製品の販売継続を引き継ぎ、客層・商圈をK社と変えることでwin-win(共存共栄)の関係を構築する。

【軌道にのる前の経営課題】

- ・ 「こちよい眠りと目覚めの提供」というコンセプトが理解されない。



【それに対する対処方法は？】

- ・ SNSの活用とともに接客力の向上を図り、顧客との関係性を強化し口コミによるブランド認知を高める。

事業は順風満帆に行くとは限りません。

事前に、現状の課題・問題点、将来起こりうるリスク・問題などの棚卸しを行い、

① 問題が起こるとしたら何か？

② 起こってしまった場合どう対処・解決したらよいか？

などを考えることにより、素早く立て直すことが可能です。

問題が起こってから対処法を考えていると、対応が後手に回ってしまう可能性があります。

④資金計画

(単位：千円)

必要な資金	金額	資金使途	資金調達	金額	調達先
設備資金	8,400	(店舗・備品・車両等) ・店舗改装費 15万円×40坪 ・什器、備品 60万円 ・敷金 180万円	自己資金	9,200	
			金融機関借入	6,000	日本政策 金融公庫
運転資金	12,800	(仕入、経費支払等) ・人件費 70万円/月×4ヶ月 ・商品仕入 170万円/月×4ヶ月 ・家賃 60万円/月×4ヶ月 ・リース、経費 20万円/月×4ヶ月	親族、知人等 からの借入	6,000	起業者3人の親
合計	21,200		合計	21,200	

備考：人件費 A男、B也、C子 各18万円/月+パート1名15万円/月

リース品 CAD、PC、車両、POSシステム 計5万円/月 その他経費 15万円/月

金額欄の数字は、右揃えで記入してください。

このビジネスプランを開始するにあたって、

- ・必要となるお金はいくら？
- ・そのお金をどう工面するのか？・・・考えてみてください。

プランの数字への落とし込みは、不確定要素も多く難しい作業かもしれませんが、プランをより現実に近づけるための一歩です。

- ① 資金調達及び必要な資金の合計額は一致します。
- ② 導入資金の現実性（借入は可能か？等）も検討しましょう。

5. 地域の活性化

[あなたの考える事業によって地域にもたらされる影響や効果など、地域活性化の側面についてご記入ください。]

本プランの実施により

- (1) 現在発展途上の東静岡駅周辺への出店により町の賑わいを高めます。
- (2) パート1名ですが新たな雇用の創出に寄与します。
- (3) いずれは2号店3号店の出店によりさらなる雇用への寄与、静岡県商業活性化を増進します。

この計画はそのほんの一步ですが、いずれは静岡発信のショップとして全国での飛躍を目指します。

6. 利益計画

(単位：千円)

	1年目	2年目	3年目
売上高 ①	37,000	43,000	50,000
売上原価 (仕入額等) ②	20,000	23,000	27,000
経費 ③	18,280	18,280	18,250
(内訳) 人件費	8,400	8,400	8,400
賃料・共益費	7,200	7,200	7,200
光熱費	1,000	1,000	1,000
支払利息	180	180	150
その他	1,500	1,500	1,500
差引利益 ①-②-③	▲1,280	1,720	4,750

【算定根拠】についてもご記入ください



次ページ
参照

持続性・発展性(採算・時代のニーズ、市場性等)を考慮して、利益計画を作成してください。

売上高(例)

一杯300円のコーヒーを販売

席数30の喫茶店で1日200人の来店客 月に20日店を開くと、1年での売上は?

売上原価

一杯あたりの仕入れ値 コーヒー豆・砂糖・ミルク等×必要杯数

経費

人件費- 給料等でかかるお金はいくら? 賃料・共益費- 喫茶店の家賃はいくら?

光熱費- 電気代は? 支払利息- 借入に伴い支払う利息は?

売上高-売上原価-経費=利益(儲け)

項目は必要に応じて変更して結構です。

※尚、資金計画にて、借入金がある場合はこの差引利益からの元金返済となります。
借入金の返済金額に足りていますか?

●売上計算 (商品単価×買上げ客数)

	平均単価	客数	日売上 (単価×客数)	月売上 (×25日)	年売上 (×12カ月)
ベッド	250千円	3人/月		75万円	900万円
寝具類	80千円	8人/月		64万円	768万円
衣類	12千円	2人/日	24千円	60万円	720万円
電化製品	30千円	6人/月		18万円	216万円
その他	5千円	4人/日	20千円	50万円	600万円
改装工事	1,800千円	3件/年			540万円
合計					3,744万円

●原価内訳

類似業種の家具販売業の原価率を参照し、原価率54%を目処に設定。

●経費内訳

- (1) 人件費：A男、B也、C子 各18万円/月+パート1名15万円/月≒70万円(月)
- (2) 賃料・共益費：1.5万円/月・坪×40坪=60万円(月)
- (3) 光熱費：8万円(月)
- (4) 支払利息：600万円×3%=18万円(年)
- (5) その他：リース料CAD、PC、車両、POSシステム 計5万円(月)
雑費 7万円(月)