

SAITAMA Smile Women ピッチ 2018
 ビジネスプランコンテスト応募用紙

ベンチャー部門

- ・以下の項目について記載してください。
- ・行は適宜追加してください。
- ・全ての項目を充足するものであれば書式は問いません。

2018年〇月〇日

1. 応募者の概要

(ふりがな)	まるまる はなこ	
氏名	〇〇 花子	
生年月日	西暦 0000年 00月 00日	
商号・屋号 (創業している方)		
共同応募者氏名 (該当者がいる場合)	△△ 和子	
	□□ 梅子	
代表者連絡先	住所	〒000-0000 埼玉県〇〇市〇〇区〇-〇-〇
	電話番号	042-000-0000
	メールアドレス	XXXX@mail.c-mam.co.jp
代表者の経歴	<ul style="list-style-type: none"> ・大学卒業後 (株)〇〇出版 営業部 3年勤務 ・同社 制作部 6年勤務 ・同社退社 2013年●月●日 ・食品衛生責任者 ・大学時代、飲食店舗運営経験、出店先営業を経験し、飲食店のマネジメントノウハウ、出店マーケティングのノウハウあり。 	
事業開始年月 (予定)	開始年月	2017年 5月

2. 事業内容

事業タイトル	働くお母さんのための宅配弁当事業「親子の応援弁当」
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・日中両親が外で働く家庭のために、乳児・幼児・児童用の冷凍お弁当をデリバリーする。 ・お弁当は、埼玉県の契約農家から直接仕入れた減農薬、洗練された食材で作る ・献立は、専門の栄養士の指導を得て、栄養バランスいい料理を提供する。 ・お弁当は、電子レンジで温めるだけで食べられる。 ・冷凍庫で保存すれば、最低 10 日間、味が落ちない
目的・この事業を思い立った経緯・背景	<p>現在の日本は、女性の社会進出や経済の停滞による共働き世帯は増加傾向にある。そのような状況下で保育園やベビーシッターに預ける世帯が増加しているが、料理は頼めない、出来合いの食事はすぐ飽きてしまうし、質も心配である。</p> <p>結果的に、お母さんの家事、料理にかかる負担は大きくなり、子どもとの触れ合う時間がとれなくなってしまう。</p> <p>こうした問題を解決するために「お子様向けお弁当デリバリーサービス」を考案した。</p>
想定している顧客(ターゲット)市場規模	<p>“〇〇地域の 1 歳から小学 3 年生くらいまで小さいお子さんを抱える共働きの家庭”</p> <ul style="list-style-type: none"> ・〇〇地域の公立と私立の園児数を合計して潜在顧客数約 3600 人(=3600 食) ・仮に対象世帯の 20%がこうしたサービスを利用するとして 720 人 ・うち 100 人を想定顧客とし、マーケットシェア:14%
具体的な販売(提供)方法、広告方法	<p>[販売方法]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・乳児・幼児・児童の 3 つの 카테고리 別に 5 日分(5 食)の冷凍お弁当を毎週日曜日の夜または月曜日の朝に(オプション)に調理者自身がデリバリーする。 ・お弁当の包装紙には、契約農家の野菜栽培日記や消費者へのメッセージを掲載し、生産者と農家のコミュニケーションも図る。 ・アンケート用紙で顧客ニーズも常時収集を行う。 <p>[広告方法]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・同じ問題を抱えた母親の多い保育園における口コミ営業を行う。 ・保育園では、実際に社長の子供が通っている保育園の許可を得て、園内にポスターを貼付 ・面談や行事の機会をとらえて、保母さんや他の母親に宣伝を行う。 ・ベビーシッターを派遣している事業者と提携する。 <p>[価格](1食)</p> <p>300 円(乳児:2~3 才)</p> <p>500 円(幼児:4~6 才)</p> <p>700 円(児童:7~10 才)</p>
新規性・独自性	<p>競合としては、既存の冷凍食品以外にも弁当の宅配業者などがあるが、本事業は以下の差別化優位性を有する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・働くお母さんの目線を前面に出し、一般企業にはないアットホームな「安心感」「親近感」を打ち出せる。 ・主婦のアルバイトを使うので、人件費も比較的抑えられる。 ・農家とのタイアップにより、食の安全をアピールできる。

<p>埼玉県内における事業展開プラン</p>	<p>県北の〇〇、〇〇エリアの保育園の多い地域に店舗を出店する。デリバリーのしやすさ、また地域住民へ広告宣伝しやすいエリアを拠点に展開を行う。</p>
<p>課題</p>	<p>運営スタッフは同年代の母親が多いと想定される。勤務時間が短いスタッフを複数名確保し計画的なシフト管理を行っていく必要があり、これが運営上の課題となる。</p>

3. 必要な資金と調達方法 (体裁は問いません。記載しやすい書式で記入してください。)

資金の用途		資金の調達		
内訳	金額(万円)	内訳	金額(万円)	
設備資金	(内訳) ・家賃保証金 ・店舗内装工事・厨房機器 ・家具・什器・備品	200 100 100	自己資金 (内訳) ・父親より借入(無利息)	550 100
	【A】設備資金 小計	400	融資制度等による借入	
運転資金	(内訳) ・商品仕入 ・人件費	50 200	その他の借入	
	【B】運転資金 小計	250		
合計(【A】+【B】)		650	合計	650

4. 収支計画 (体裁は問いません。記載しやすい書式で記入してください。)

		1年目	【 2 】年目	計算根拠(単価・数量・日数等)	
売上高【C】		780万円	1,040万円	<1年目> 平均単価500円×300食×52週 <2年目> 平均単価500円×400食×52週	
売上原価【D】(仕入高)		234万円	312万円	原価率30%	
経費	人件費	364万円	406万円	<1年目> 経営者:月給20万円×12ヶ月 パート:3名×時給1,000円×週2日×2時間×52週 <2年目> 経営者:月給25万円×12ヶ月 パート:4名×時給1,000円×週2日×2時間×52週	
	家賃	120万円	120万円	家賃1ヶ月10万円	
	広告宣伝費	10万円	20万円	<1年目> チラシ制作・印刷:5万円×2回 <2年目> チラシ制作・印刷:5万円×4回	
	その他	水道・光熱費	120万円	144万円	<1年目> 水道・光熱費 10万円/月 <2年目> 水道・光熱費 12円/月
		消耗品など	12万円	12万円	<1年目> 2万円/月 <2年目> 2万円/月
経費合計【F】		638万円	714万円		
利益(【C】-【D】-【F】)		-92万円	13万円		