

# SAITAMA Smile Women ピッチ 2017 ビジネスプランコンテスト応募用紙

- ・記入内容に基づき項目を記載してください。
- ・行は適宜追加してください。
- ・以下の項目を充足するものであれば書式は問いません。

2017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	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 市 区 - -	
	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"> <li>・大学卒業後 (株) 出版 営業部 3年勤務</li> <li>・同社 制作部 6年勤務</li> <li>・同社退社 2013年 月 日</li> <li>・食品衛生責任者</li> <li>・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。</li> </ul>		
当該応募ビジネスプラン(事業)開始の有無 (該当欄に )	<input checked="" type="radio"/>	まだ事業を開始していない	開始予定年月 2018年〇月
	<input type="radio"/>	既に事業を開始している	開始年月 年 月
受賞時のシリコンバレー研修の希望 (該当にチェック)	希望する      ・      希望しない		

## 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"> <li>・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。</li> <li>・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</li> <li>・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。</li> <li>・お弁当は、電子レンジで温めるだけで食べられる。</li> <li>・冷凍庫で保存すれば、最低 10 日間、味が落ちない</li> </ul>
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>“ 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"> <li>・ 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)</li> <li>・ 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</li> <li>・ うち 100 人を想定顧客とし、マーケットシェア:14%</li> </ul>
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"> <li>・乳児・幼児・児童の 3 つのカテゴリー別に 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。</li> <li>・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。</li> <li>・アンケート用紙で顧客ニーズも常時収集を行う。</li> </ul> <p>[広告方法]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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</li> <li>・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。</li> <li>・ベビーシッターを派遣している事業者と提携する。</li> </ul> <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"> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・農家とのタイアップにより、食の安全をアピールできる。</li> </ul>

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		