

記入例③ (WEB 用)
(個人/学生応募の場合)

第 11 回 高校生ビジネスプラン・グランプリ ビジネスプランシート

応募締切：2023 年 9 月 27 日 (水) (WEB 登録完了)

最終ページの「ビジネスプランシート作成および提出にあたっての留意事項」を必ずお読みください。

1. 学校名 (複数校での応募の場合は、WEB 上でもグループメンバーの学校名を必ず入力してください。)

複数校での応募	<input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無	※複数校での応募とは、複数の学校の生徒で構成されるグループを指します	
学校名 (代表校) ※略さず正式名称を ご記入ください	(フリガナ) ビジネスプラン・グランプリコウトウガッコウ ビジネスプラン・グランプリ高等学校	(普通科)	

2. 応募登録者 (応募登録者が学生の場合、審査結果通知、表彰状等は、担当教員が所属する学校宛に送付します。)

氏名	(フリガナ) コクミン ハナコ	担当教員名 ※応募登録者が学生の場合に記入	
	国民 花子	(フリガナ) サッポロ ヒトミ	札幌 瞳
連絡先	Tel : XXX-XXX-XXXX	Mail: hanako@ XXXXX.co.jp	Mail: hitomi @ XXXXX.co.jp

3. グループ及びグループメンバー (メンバーが 8 名を超える場合は、別紙 (8 名超用シート) を添付してください。)

グループ名 ※個人応募の場合は不要 ※30 文字以内、 絵文字使用不可	(フリガナ) 個人応募の場合、グループ名の記載は不要	(グループ総人数)
		名

項番	(フリガナ) 姓	(フリガナ) 名	学校名	学年	メールアドレス※1
①	メンバー (代表者) ※2	コクミン 国民	ハナコ 花子	ビジネスプラン・グラ ンプリ高等学校	2 年 @
②	メンバー			年	@
③	メンバー			年	@
④	メンバー			年	@
⑤	メンバー			年	@
⑥	メンバー			年	@
⑦	メンバー			年	@
⑧	メンバー			年	@

※1 本グランプリ開催後も、Bizグラ交流会 (旧 O B ・ O G 会) の開催案内等をさせていただきたいと思いますので、卒業後も連絡が取れるメールアドレスをご記載ください。(任意)

※2 応募登録者が学生の場合、メンバー (代表者) は応募登録者のお名前等をご記入ください。

1 ビジネスプランのタイトル・概要 <small>必須</small>	
ビジネスプランのタイトル	※30文字以内、絵文字・記号使用不可
(フリガナ)	カッチュウ・ジャパン
甲冑・JAPAN	
ビジネスプランの概要	
<ul style="list-style-type: none"> ・地域の地場産業であるケミカルシューズの製造を盛り上げるため、戦国武将の甲冑をモチーフとした靴を企画・製造しインターネットで販売する。 ・インターネットで甲冑のデザインを選択し、色の組み合わせなどを自分で靴をカスタマイズできるサービスを展開する。 	

2 プランを思いついたきっかけ・目的 <small>必須</small>	
ビジネスプランを思いついたきっかけ・目的	
<p>地域の産業に興味があり調査したところ、ケミカルシューズの製造が盛んな地域であることを知った。ところが、ケミカルシューズの生産量、生産金額や企業の数は年々減少していることも知り、何とか盛り上げる方法がないかと考えた。</p> <p>その結果、私が以前から大好きな戦国武将アニメーションからヒントを得て、甲冑をモチーフにしたケミカルシューズがあるといいなと思ったことが、このプランを作るきっかけとなった。</p> <p>さらに、アニメやマンガ、ゲームに登場するキャラクターの服装を色合いや柄を取り入れることでそのキャラクターを連想させるようなファッションを楽しむ「アニメバウンド」(キャラクターのファッションになりきる「コスプレ」とは異なる)から着想を得た。</p>	

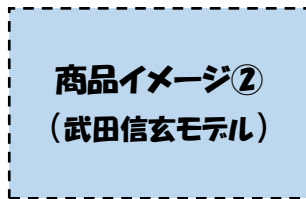
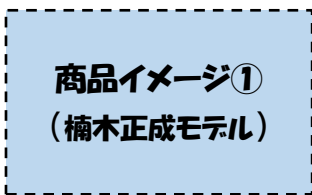
3 商品・サービス **必須**

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

①商品・サービスの内容

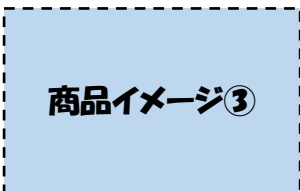
○「戦国の歩み」

- ・戦国武将が実際に着用していた甲冑の色や裏地の模様を取り入れた靴を企画し、地元のケミカルシューズ※製造企業に生産委託し、インターネットサイトで販売する。
- ・甲冑のデザインを用いる部分は甲部分、靴ひもを通す部分、内側の裏地、靴底の側面の4つの部分
- ・当初は2パターンのデザイン(地域ゆかりの戦国武将である楠木正成モデルと、戦国武将のなかでも人気の高い武田信玄モデル)を企画する。ユニセックスの商品とし、5つのサイズ展開とする。
- ・販売価格は1足8,000円を予定。



○「己の歩み」

- ・顧客が靴の色や柄のパターンをインターネットで自ら選択し、オリジナルの靴を制作できる。
- ・靴の型は「戦国の歩み」と同様とする。
- ・デザインを選択できる部分は甲部分、靴ひもを通す部分、内側の裏地、靴底の側面の4つの部分
- ・それぞれの部分に対し色は3~4パターン、柄は2~3パターン選択できるようにする。
- ・受注から顧客に届くまで2~3週間を予定。
- ・販売単価は一足12,000円を予定。



※ケミカルシューズとは

…一般的に塩化ビニールなどの合成樹脂を使用した靴のことをいう。多くは靴底がゴム製、甲の部分もビニールなどを用いているものが多い。戦後の物資不足の中でビニールシートを靴底に活用したものが始まり。高度経済成長期には海外輸出需要により成長を果たすが、近年は製造を人件費が安い海外からの輸入が増え、国内の生産金額、企業の数は年々減少傾向にある。

[参考]ケミカルシューズの生産高の推移

	生産数量(万足)	生産金額(百万円)
昭和60年(1985年)	4,740	77,766
平成7年(1995年)	1,416	28,514
平成17年(2005年)	1,908	50,020
平成27年(2015年)	1,436	37,219

出典:日本ケミカルシューズ工業組合 ホームページより

同じような商品・サービス(競合品の確認)

② 既存の商品・サービスとの違い、セールスポイント

○「◆◆◆◆.com」

- ・××産業(株)が運営するオンラインファッションサイト。
- ・アニメやゲームのキャラクターを連想させる色、柄、デザインの洋服をインターネットで完全受注生産・販売している。
- ・靴の生産・販売はしていない。
- ・戦国武将に関するアニメ・ゲームのキャラクターや甲冑などをモチーフにした商品も販売していない。

4 顧客（商品・サービスを販売する先）**必須**

想定している顧客（ターゲット）

○十代後半から二十代半ばまでの若い女性。特に、歴史や戦国武将好きで、それを日々のファッションに取り入れたいと思っている層がターゲット。

【ターゲットを検討する際に参考としたもの】

○オンラインゲーム「戦国武者学園」

- ・戦国武将を現代のイケメン風にアレンジしたキャラクターを育成するシュミレーションオンラインゲーム（アプリ版もあり）。
- ・2016年3月にサービス開始後、累計ダウンロード数は2020年12月時点で550万を超えている。ユーザーの約8割が女性で、その人気により漫画、アニメ、音楽配信、ミュージカルなどメディアミックスにより多くのファンを獲得している。（「戦国武者学園」ホームページより）

○アプリゲーム「7本の刀剣」

- ・有名な日本刀を擬人化し、主人公と恋愛をする恋愛シュミレーションゲーム。
- ・2017年10月にサービス開始後、300万ダウンロード。
- ・主人公が男性、女性を選択できるため、男女どちらからも多くのファンを獲得し、アニメも放送開始（「7本の刀剣」ホームページより）

具体的な販売（提供）方法、広告方法

- 「戦国の歩み」、「己の歩み」ともにインターネットによる販売とする。簡単かつ低コストでインターネットサイトを開設できるアプリを利用する予定。
- 一部、コミケやアニメ関連イベントにて販売を予定
- 事業開始当初は主にツイッターやインスタグラムなどのSNSを活用して周知を図る。

5 必要な経営資源等 必須

必要な経営資源（ヒト、モノ、技術・ノウハウ）

《ポイント》 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。

○靴のデザイン、製造

私には靴そのもののデザインや製造をする技術、設備がないので、地元の老舗ケミカルシューズメーカーの公庫ケミカル株式会社に協力を得、公庫ケミカルがすでに製品化している靴のデザインを使用する。靴の色・柄などについては当社で企画し、生産は再び公庫ケミカルに業務委託する。

※公庫ケミカル株式会社について

…創業から50年以上の老舗ケミカルシューズメーカー。3代目社長は本校の卒業生。今回、企画案を社長に相談したところ、ビジネスプランに賛同いただき、「戦国の歩み」の試作品を開発してくれた。今後も、製造委託など協力してもらえらることとなっている。

○必要な人材等

・インターネットサイトの受注・生産・発注・在庫管理、発送、顧客対応等の事務作業要員…2名

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

《ポイント》 ・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。

・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。

○受注が増加した際の人員不足

パートや派遣社員など、時間が短くても働いてくれる人員を確保して対応。

○「己の歩み」の受注増加

受注が増加した場合は生産を委託する公庫ケミカルと相談し、顧客にアナウンスする納品までの期間を長くアナウンスするなど、顧客からのクレームにならないよう速やかに対応する。

6 収支計画（年間） <small>必須</small>		1年後	[5]年後（任意の年を記入）
売上高		360 万円	4,800 万円
売上原価（仕入高）		198 万円	2,400 万円
経費	人件費	384 万円	1,512 万円
	家賃	60 万円	240 万円
	広告宣伝費	0 万円	240 万円
	その他	32 万円	400 万円
	合計	476 万円	2,392 万円
利益		-314 万円	8 万円

計算方法

「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年後)

【売上】

1年後、1か月で「戦国の歩み」300足、「己の歩み」100足の販売を目指す。

$$(8,000 \text{ 円} \times 300 \text{ 足} + 12,000 \text{ 円} \times 100 \text{ 足}) \times 12 \text{ か月} = 360 \text{ 万円}$$

【製造原価】

原価率を55%とする(公庫ケミカルからヒアリング・製造委託費含む)。

$$360 \text{ 万円} \times 55\% = 198 \text{ 万円}$$

【経費】

・人件費…16万円×2人×12か月=384万円…①

・家賃…製品の保管、発送拠点としてガレージを賃貸 月@5万円×12か月=60万円…②

・広告宣伝はSNSで情報発信し、経費をかけない。

・送料(発送資材込み)…800円×400足=32万円…③

$$\text{合計: } ① + ② + ③ = 476 \text{ 万円}$$

(5年後)

【売上】

1か月で「戦国の歩み」3,000足、「己の歩み」2,000足の販売を目指す。

$$(8,000 \text{ 円} \times 3,000 \text{ 足} + 12,000 \text{ 円} \times 2,000 \text{ 足}) \times 12 \text{ か月} = 4,800 \text{ 万円}$$

【製造原価】

発注数増加により原価率が50%に低減

$$4,800 \text{ 万円} \times 50\% = 2,400 \text{ 万円}$$

【経費】

・人件費…18万円×7人×12か月=1,512万円…①

・家賃(倉庫つきオフィスに移転)…月@20万円×12か月=240万円…②

・広告宣伝費(SNS広告など)…月20万円×12か月=240万円…③

・送料(発送資材込み)…800円×5,000足=400万円…④

合計：①+②+③+④=2.392万円

7 調査、ヒアリング結果（任意）

※この欄は枚数制限（合計8ページ）に含まれます

《ポイント》 商品・サービス、必要な経営資源等、市場ニーズなどについて、調査したこと、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。

- ・日本ケミカルシューズ工業組合のホームページ
- ・公庫ケミカル株式会社を訪問し、工場視察、ヒアリング
- ・郷土資料館、歴史博物館訪問により、武将の情報、甲冑の絵柄などを確認
- ・「戦国武者学園」、「7本の刀剣」を運営する会社それぞれにヒアリング。ユーザー属性や「アニメバウンド」の状況をヒアリング

【添付資料用シート（任意）】

※この欄は枚数制限（合計8ページ）に含まれます

※プラン内容を説明するために必要な資料がある場合は使用してください

プラン作成の感想【自由記述】

※この欄は枚数制限（合計8ページ）に含まれません

今回この靴を実際に売ること考えるにあたって、ビジネスプランを考えたことがない私にとってかなり苦労した。自分にできることの範囲、またそれが地域にとって何かいい影響を与えることができるかを考えたうえで諸々のお金の計算をするという未経験の複雑な作業はかなり大変だった。しかし、これが少しでも自分の地域の地場産業のためになればと思うと楽しくとくめた。協力していただいた公庫ケミカル株式会社の社長が楽しそうにお話ししている様子を見ると、このプランを考案してよかったなと思った。

ビジネスプランシート作成および提出にあたっての留意事項

応募締切：2023年9月27日（水）（WEB登録完了）

提出書類について	
1	ビジネスプランシートは、添付資料用シートを含め、合計8ページまでを上限とします（※「ビジネスプランシート作成および提出にあたっての留意事項」、「プラン作成の感想」は除く。）。
2	ビジネスプランシートは、必ず本シートの書式を使用し、ヘッダーおよびフッターの編集は行わないでください。 添付資料用シートは、プラン内容を説明するための補足情報がある場合のみ使用可能です。
3	ビジネスプランシートは返却いたしません。
提出方法について	
1	専用WEBページから、応募するプランタイトル・グループ名・グループメンバー等の情報を登録してください。
2	ビジネスプランシートは、専用WEBページからPDF形式・word形式のいずれかのファイル形式で提出してください。また、ファイル名は「学校名+代表者名（個人の場合は代表者名のみ）」で保存してください。
記入事項について	
1	文字のフォントは10.5以上で記入してください。
2	ビジネスプランシートを手書きで記入する場合は、必ず黒ペンを使用し、読みやすい大きさに記入してください。
3	学校名、応募登録者情報、グループ名、代表者、グループメンバー及びプランタイトルの項目については、ビジネスプランシートに漏れなく必ず記入してください。
4	グループ名、プランタイトルは30文字以下で記入してください。（絵文字の使用不可）
5	グループメンバーが8名を超える場合は、別紙（8名超用シート）を必ず添付してください。
その他留意事項	
1	提出期間は厳守してください。提出期限を過ぎたものは、審査対象外として取扱います。 また、アドバイスなどのコメントも行いません。
2	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、本グランプリに関する情報等をお送りする予定です。
3	学校名、グループ名、代表者、グループメンバー、学年およびプランタイトルの項目については、WEB登録上と異なる場合は、WEB登録上の記載内容が正しいものとして取扱います。
4	商品化が完了し、継続的に売上を上げているなど、既に事業化しているものは対象外です（試験販売や試作品製造は除く）。
5	ご提供いただいた情報（学校名、グループ名、グループメンバー、プラン概要、ビジネスプランシートの内容等）はホームページなどで公表することがあります。
6	応募できるビジネスプラン数は、1グループにつき1件です（個人の場合は一人につき1件）。同一メンバーのグループにおいて、複数のビジネスプランを応募することはできません。
7	提出期限の直前は、WEB登録画面が非常に込み合う可能性がありますので、登録の際はご注意ください。
8	その他の注意事項については、本グランプリホームページをご覧ください。

【 Instagram 】



【 Facebook 】



【 HP 】



日本公庫 グランプリ


<https://www.jfc.go.jp/n/grandprix/>