本応募様式は①②あわせて

8枚以内で作成してください

**【応募上の注意事項】**※以下の注意事項について、必ずお読みいただきご了承のうえご応募ください。

・書類選考通過者の以下太枠4点※　の情報についてウエブサイト等で公開します。

なお、その他情報については公開されませんが、秘匿する必要がある情報については記載をお控えください。

・審査内容の詳細、審査結果に対するご質問は一切お受けいたしません。・応募書類の記述内容の知的財産権は応募者に帰属します。

・応募書類に記載された個人情報は、Photonics Challenge及びメンタリングに関する目的の範囲で使用します。・最終審査会は一般ネット配信も行います。

・募集対象は日本国内に拠点のある法人および1年以内に法人設立予定の個人の方です。プレゼンテーションは日本語で実施いただきます。

|  |
| --- |
| ①　事　業　概　要 |
| **事業計画名**（50文字以内）※公開 | 　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　 |
| **事業計画の着手状況**（該当するものをご選択ください○→●） | [ ] 　**すでに着手している**[ ] **着手していない**[ ] **アイデア段階** |
| **新規事業の要約**（400文字程度）事業の魅力や意義が読み手に伝わるよう、表現の仕方を工夫してください。 |  |
| **希望する支援について** |
| **希望する支援内容**（該当するものをご選択ください○→●）※複数回答可 | [ ] **ビジネスモデル構築**[ ] **資金調達**　[ ] **販路開拓**[ ] **業務提携**[ ] **技術支援**[ ] **認知度向上**[ ] **その他**（　　　　　　　） |
| **どのような支援を希望するか****具体的にご記入ください。** |  |
| **応募者のプロフィール** |
| **企業名ふりがな** |  | **設立年月日**（創業予定者は創業予定時期） | 西暦　　年　　月　　日 |
| **企業名**　※公開・本社以外からの応募の場合は支店や営業所名等もご記入ください |  |
| **氏名ふりがな** |  | **生年月日** | 西暦　　年　　月　　日 |
| **氏名　/　役職** |  |
| **資本金** |  | **従業員数** | 　　 |
| **活動拠点の所在地**　※公開(県名のみ)・上記「企業名」の所在地をご記入下さい・応募時点で、活動拠点の所在地が静岡県内の場合は、静岡中小企業優秀賞選考の対象となります | 〒 |
| **TEL** |  | **URL**※公開 |  |
| **Email** |  |
| **ご担当者連絡先**※上記と異なる場合のみご記入ください。本欄に記入がある場合は、担当者様にご連絡いたします。 |
| **氏名ふりがな** |  | **TEL** |  |
| **氏名　/　役職** |  | **Email** |  |
| **本コンテストを何で知りましたか**（該当するものをご選択ください □→✓）※複数回答可 | **メ ー ル ：** [ ] PC事務局、 [ ] 本学メルマガ、　[ ] その他（　　 　　　　 　　　　　）**リーフレット：** [ ] 本学郵送、　[ ] 配架先（　　　　　　 　　　　　　　）**ホームページ：**[ ] 本学、 [ ] その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　）**S N S広告：** [ ] YouTube、 [ ] Facebook、 [ ] Linkedin**関係先ご紹介：** （　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |

② リーンキャンバス

■[リーンキャンバス](https://www.gpi.ac.jp/pc/seminar/)とは独自のビジネスモデルを素早く作成し、事業を立ち上げるための1枚のシートです。

ここでは、リーンキャンバスの各項目をご記入いただきます。

■各項目 300 文字目安にご記入ください。（必要に応じて画像・図・表等の挿入も可能です）

■必要に応じ、各項目の行を増減したり画像や図表等を挿入したりすることは可能ですが、①②あわせて8枚以内で作成してください。また、任意で補足資料をA4判5枚まで提出することができます。

■補足資料を提出する項目には「※補足資料あり」と記載し、提出する補足資料にもどの項目に対する補足資料かをご明記ください。

|  |
| --- |
| **1. ビジョンと情熱のストーリー**本事業の背景となる課題やニーズは何でしょうか。なぜ他でもないあなたがその課題に注目しましたか。そのあなたがこの事業によって達成したいビジョン理想像は何ですか。あなたの「熱い思い」をご記入ください。 |

|  |
| --- |
| **2. 顧客セグメント**課題の解決を必要としているのは誰でしょうか（お金を支払ってまで解決したい企業や人）アーリーアダプター（真っ先にあなたの解決策を受け入れるだろう顧客）は誰ですか。 |

|  |
| --- |
| **3. 課題**顧客が解決を必要としている課題は何ですか。その課題を解決している既存品はなんですか。課題が多すぎる、という際は一度顧客セグメントに立ち返ってみることが重要になります。上位3つくらいを目安にするとよいでしょう。 |

|  |
| --- |
| **4. 独自の価値提案**※光技術の活用（可能性含む）について、こちらの欄にあわせてご記入ください5. の解決策によって、顧客が手に入れることのできる喜びは何ですか |

|  |
| --- |
| **5. 解決策**顧客が抱えている課題をどのように解決しますか。その解決策は、顧客が必要とし、お金を払ってくれるものになっていますか。これが事業として取り組む活動の基盤になっていきます。 |

|  |
| --- |
| **6. チャネル（販路）**製品・サービスをどのように顧客に届けますか。営業・販路開拓について、複数の経路があると良いでしょう。 |

|  |
| --- |
| **7. 収益の流れ（収益モデル・収益・粗利益等）**コストをまかない、利益を得るための、収益源は何ですか。表【1】には、今後5年間の売上・利益計画を、また、表【2】は既に創業されている方のみ直近1年分の経営実績をご記入ください。以下の表に加えて文章を補足するなど、自由に記入いただいてかまいません。 |

【1】販売開始 1年目～ 5年目までに計画されている①売上高、②売上原価、③販売管理費、④営業利益、

および①売上高の根拠をご記入ください。

（根拠→売上 単価×販売数など、売上原価→原材料費等　販売管理費→広告費、光熱費、交通費等）

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 項　目 | 1年目 | 2年目 | 3年目 | 4年目 | 5年目 | ①売上高を計算された根拠をご記入ください。 |
| ① 売上高 |  |  |  |  |  |  |
| ② 売上原価 |  |  |  |  |  |
| ③ 販売管理費 |  |  |  |  |  |
| ④ 営業利益 |  |  |  |  |  |

（単位：千円）

【2】直近1年分の経営実績

※既に創業されている方のみご記入ください。（決算を迎えていない企業の場合は記入不要）

|  |  |
| --- | --- |
| 決算年月 | 前期（直近1年分） |
| 年　　　　月期 |
| 1. 売上高
 |  |
| 1. 売上原価
 |  |
| 1. 販売管理費
 |  |
| 1. 営業利益
 |  |

（単位：千円）

|  |
| --- |
| **8. コスト構造（顧客獲得・流通・人件費等）**　※表など自由に挿入ください顧客に商品やサービスを届けるために必要なコストは何ですか。開発および販路開拓に必要な経費の項目と金額などをお書き下さい。現実的なビジネスの構造をしっかりと捉えるヒントになります |

|  |
| --- |
| **9.　主要指標（計測する主要活動）**事業の進捗や到達度を測るものは何ですか。顧客候補があなたを見つけ、検討、発注、定着、他の顧客候補の紹介など、顧客側の動きを見える化し、事業強化へのヒントにするものです 。 |

|  |
| --- |
| **10.　圧倒的優位性（強みや差別化ポイント）**他社は持っていない、独自の優位性は何ですか。簡単にコピーできない自社の強みです。競争して初めてわかる側面もあり、思いつかない場合「何があれば圧倒的か」という視点で、他の要素とともに検討するのも手です 。 |