

(様式1)

さかい新事業創造センター 入居申込書

平成 年 月 日

株式会社さかい新事業創造センター 御中

(申込者)

所在地

名称

代表者名

印

(連絡先)

T E L

F A X

e-Mail

担当者名

職 名

次のとおり申し込みます。

1 申込室 (○印を記入して下さい)

室		面積	○印
オフィス	A 1	15.0 m ²	
	A 2	16.6 m ²	
	B	20.0 m ²	
	C 1	30.0 m ²	
	C 2	33.3 m ²	
	D	50.0 m ²	
ラボ	A	30.0 m ²	
	B	50.0 m ²	
マルチラボ (オフィス付ラボ)		80.0 m ²	
創業準備デスク (ドア付間仕切)		3.2 m ²	

希望室の変更 (○印)	
可	増加
	減少
不可	—

2 申込駐車区画数 (車両購入予定を含む、2 t以上の貨物車は別途ご相談下さい。)

車種	ナンバー	区画数

事業者概要

名称 (企業名)	フリガナ					
	法人の場合は法人名、個人事業の場合は屋号、企業名があれば記入					
代表者名	フリガナ			生年月日 年 月 日 (歳)		
所在地 (住所)						
TEL 番号				HP アドレス		
FAX 番号				e-Mail		
設立年月日 (事業開始日)	年 月 日			資本金 (準備金)	万円	勤務者数 (S-Cube 内)
出資者状況	株主等	株数等	%	代表者又は会社との関係		
				入居時の当センター内人員を記入(個人事業は役員欄に記入) 第二創業の場合は当センター内のみの人員数を記入		
S-Cube 内 で行う事業	業種名 産業分類表を参考に記入					
	事業名 具体の事業名を簡潔かつ明確に記入					
入居が 必要な理由	S-Cube 内で事業を展開しようと考えた理由を記入					
希望する 支援内容	S-Cube には IM の育成支援があるが、具体的にどのような支援を希望、必要としているか記入					
特記事項 (あれば記入)						
S-Cube の 情報入手先	HP	パンフレット	堺市	産振センター	商工会議所	知人
その他 ()						

S-Cube を知ったきっかけを○で囲んで下さい。
その他の場合は、入手先名を記入

事業計画書

名称(企業名) _____

1 事業の概要

① 事業名・内容	<p>「事業者概要」の事業名を書き、その内容を具体的に記入。</p>
② 事業展開の社会的・経済的な背景	<p>始める(始めている)事業が現在の社会・経済環境の中でどう必要とされているか 又は、その事業を何故、今、始めようと思ったか(始めたか)を記入。</p>
③ 商品・サービスの概要と技術的部分の説明	<p>具体的商品・サービスの機能、内容、体裁などを記入。 技術的な要素がある場合その原理や効果面などを記入。</p>
④ 商品・サービスの顧客価値、利益	<p>具体的商品・サービスが、顧客(ユーザー)にもたらす価値や値打ち、利益など(できれば数値も)を記入。</p>
⑤ 事業の進捗状況と今後の事業展開	<p>具体的商品・サービスの開発、完成段階(未完成、試作品、テスト販売など)を記入。 S-Cube 入居後、具体的商品・サービスについての事業展開を、中長期的にどのようにしていく計画かを記入。</p>
⑥ 他社の類似商品・サービス、類似の販売方法	<p>よく似たあるいは、部分的に似た商品・サービス、販売方法などの名称とその企業名を記入。 (多く存在し、よく知られていれば事業名や業種・業界名など)</p>

⑦ 事業の経験、能力、資格、業の許認可	代表者について事業や業務経歴、また始める（始めている）事業に関して、代表者や社員の経験や資格、許認可を要する場合はその取得状況を記入。
⑧ 知的財産の状況	商品・サービス、販売に関して特許、実用新案、意匠・商標登録などの取得または出願があれば名称と出願番号を記入。

2 市場の状況

① 市場規模、市場動向、対象エリア	規模は、量及び金額ベースで記入（根拠性のある推定値でも可）。 動向は現在から将来にわたり、市場が成長、成熟などの状況を記入（できれば数値も）。 エリアは販売対象の地域を記入。
② 想定顧客数、販売先の要望状況	市場でどのような階層が利用し、どのような階層に販売できるか対象を絞り、想定される顧客数を数値で記入。 販売先の具体的なニーズを把握している場合、その状況（できれば数値も）を記入。

3 事業環境の評価

内部環境	自社の優位性	自社の弱点
	自社や商品・サービス、販売方法など他社と比べ優れている点、特長などを記入（できれば数値も）。	他社と比べての劣っている点などを記入（できれば数値も）。
外部環境	機会・チャンス	脅威・リスク
	事業展開するうえで、好機会である点、有利に働いている点を記入。	事業展開するうえで、ネックやリスクになる点を記入。

4 販売計画

価格設定・方針、販売価格など	<p>価格について、顧客の値頃感、価格競争力、事業成立価格などを検討したうえでその方針を記入。 次に、ユーザー小売価格や卸売価格など計画している販売価格を記入。</p>							
販売ルート、マージン、シェアなど	<p>(例) <table border="0"><tr><td>仕入先等</td><td>→</td><td>自社</td><td>→</td><td>販売先等</td><td>→</td><td>ユーザー</td></tr></table></p> <p>計画している販路（仕入先等からユーザー顧客まで）を図示し、マージン率や販売シェア構成率などを記入。</p>	仕入先等	→	自社	→	販売先等	→	ユーザー
仕入先等	→	自社	→	販売先等	→	ユーザー		
営業方法、PR方法など	<p>商品・サービスの販売をユーザーや販売先に、どのようにアプローチし、営業していく計画かを記入。 また、商品・サービスを顧客対象者に、どのように情報伝達やPRをしていく計画かを記入。</p>							

5 売上・利益計画

※創業準備デスク入居希望者は、売上高積算根拠(別紙)は、わかる範囲でご記入ください。

オフィス・ラボ入居希望者は、売上高積算根拠(別紙)は、必須項目です。

項目	オフィス・ラボ	入居前直近期	入居1年目 (年 月期)	入居2年目 (年 月期)	入居3年目 (年 月期)
	創業準備 デスク	3ヶ月目	6ヶ月目	9ヶ月目	1年目
売上高 [積算根拠(別紙)]		万円	万円	万円	万円
	主要商品				
	その他商品				
売上原価					
	仕入、原材料費				
	外注費				
販売管理費					
	人件費				
	営業経費				
	減価償却費				
	その他諸費				
営業利益					
借入金返済額		万円	万円	万円	万円

6 資金計画

※ 創業準備デスクの申込者で未開業の方は、この項目以降の記入は任意です。
(今後、開業、事業展開する上で必要項目となりますので、可能な限りご記入ください。)

項目	入居1年目 (年 月期)	入居2年目 (年 月期)	入居3年目 (年 月期)
資金需要額	万円	万円	万円
	設備投資 ()		
	その他 ()		
資金調達額			
	自己資金		
	借入金		
	金融機関など ()		
	その他 ()		

7 雇用計画、勤務者数

項目	入居前直近期	入居1年目 (年 月期)	入居2年目 (年 月期)	入居3年目 (年 月期)
勤務者数 (合計)	人	人	人	人
役員	()	()	()	()
社員	()	()	()	()
パート・アルバイト	()	()	()	()
うち雇用				
(S-Cube) 役員	()	()	()	()
社員	()	()	()	()
パート・アルバイト	()	()	()	()
(他事業所) 役員	()	()	()	()
社員	()	()	()	()
パート・アルバイト	()	()	()	()

8 操業上の環境課題

環境項目	発生 の 有無	有 の場合	
		その内容	対策・管理・取扱など
騒音・振動・臭気			
廃棄物			
薬品・危険物			
その他 ()			

売上高積算根拠

	入居1年目 (年 月期)	入居2年目 (年 月期)	入居3年目 (年 月期)
	6ヶ月目	9ヶ月目	1年目
商 品 別 明 細			
計			