

(様式1)

さかい新事業創造センター 入居申込書

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

(連絡先)

T E L

F A X

e-Mail

担当者名

職名

(※) 申込者(法人にあっては、その代表者)が自書しない場合は、記名押印してください。

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	
創業準備デスク (オープン固定席)		—	

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、2t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)	役員 社員 パート・アルバイト 名 名 名
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のみの人員数を記入 出資者や株主がある場合記入(予定でも可)					
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 具体的な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へた理由を記入					
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	「事業者概要」の事業名を書き、その内容を具体的に記入。
② 事業展開の社会的・経済的な背景	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、始めようと考えたか(始めたか)を記入。
③ 商品・サービスの概要と技術的部分の説明	具体的な商品・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。
④ 商品・サービスの顧客価値、利益	具体的な商品・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。
⑤ 事業の進捗状況と今後の事業展開	具体的な商品・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、具体的な商品・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。
⑥ 他社の類似商品・サービス、類似の販売方法	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)

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

価格について、顧客の価値感、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。

販売ルート、マージン、シェアなど

(例)



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。

営業方法、PR方法など

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。

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 ()			

壳上高積算根拠

商 品 別 明 細	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
計			