

(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(法人にあつては、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、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)		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、始めようと考えたか（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="1"><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 作業上の環境課題

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			