

1. 応募資格

- ✚ 高校に在学中の方 †
 - ✚ 個人 若しくは 高校生のみで構成されたチーム（最大 10 名） †
 - ✚ 保護者の同意を得られる方
- † 日本国内外高等学校 若しくは 準ずる教育機関在籍者

2. 提出書類

- ✚ 応募に際しては必ず本書類を使用してください。
- ✚ 応募者情報・ビジネスプランを含むファイルをダウンロードし A4 で印刷してください。該当箇所の必要事項を全て記入した後、再度 PDF 化して専用応募フォームから提出してください。
- ✚ 提出後の内容変更は一切受け付けておりませんので内容を十分ご確認の上、提出してください。
- ✚ 提出された本書類は返却致しません。

3. 提出方法

- ✚ 下記 URL の専用応募フォームから単一のファイルに纏め PDF 形式で提出してください。
<https://komucg.com/social/business-plan-competition/high-school-student/application/>

4. 提出期間

- ✚ 提出期間は必ず厳守してください。提出期限を過ぎたものは、全て審査対象外として取り扱います。

5. 記入事項

- ✚ チームで応募の場合は、チームメンバー情報（氏名、学校名、学年、メールアドレス）をメンバー全員分必ず記入してください。

6. その他の注意事項

- ✚ ご提供頂いた情報（応募者氏名、学校名、チーム名、ビジネスプラン名、ビジネスプラン詳細、提出内容等）をホームページなどで公表することがあります。また、各選考過程や最終プレゼンテーション出場者を撮影した当日の写真・映像は、ホームページ等で終了後も使用することがあります。
- ✚ 最新の情報若しくはその他の注意事項に関してはホームページをご確認ください。

代表者

記入日	20 年 月 日	過去参加歴※	☐ あり / ☐ なし	
ふりがな				
氏名				
生年月日	年 月 日生 (満 歳)			
ふりがな				
現住所	〒 — 建物名・部屋番号等 ※要記入			
自宅電話	— —		携帯電話	— —
メール	@		携帯メール	@
保護者氏名				保護者の 本人との 間柄
保護者住所	〒 — 建物名・部屋番号等 ※要記入			
保護者電話	— —		保護者メール	@
保護者同意※	本ビジネスコンテストへの参加を ☐ 同意する / ☐ 同意しない			

【写真】

縦 40mm 程度
横 30mm 程度

カラー・正面
本人単身胸から上

三ヶ月以内に撮影

枠内に収まるよう要添付

チーム名[†]

ふりがな	
チーム名	(チーム総人数 名)

[†] 個人応募の場合は記入不要 / チーム名は 20 文字以内で記入

チームメンバー[‡]

メンバー	氏名	学校名	学年	メールアドレス
①				@
②				@
③				@
④				@
⑤				@
⑥				@
⑦				@
⑧				@
⑨				@

[‡] 個人応募の場合は記入不要 / 代表者を除くチームメンバー（最大 9 名）の必要事項を記入

記入上の注意 1. 鉛筆以外の黒又は青の筆記具で記入 2. 数字はアラビア数字で文字はくずさず正確に記入 3. ※印は該当を☑

I ビジネスプラン : アウトライン

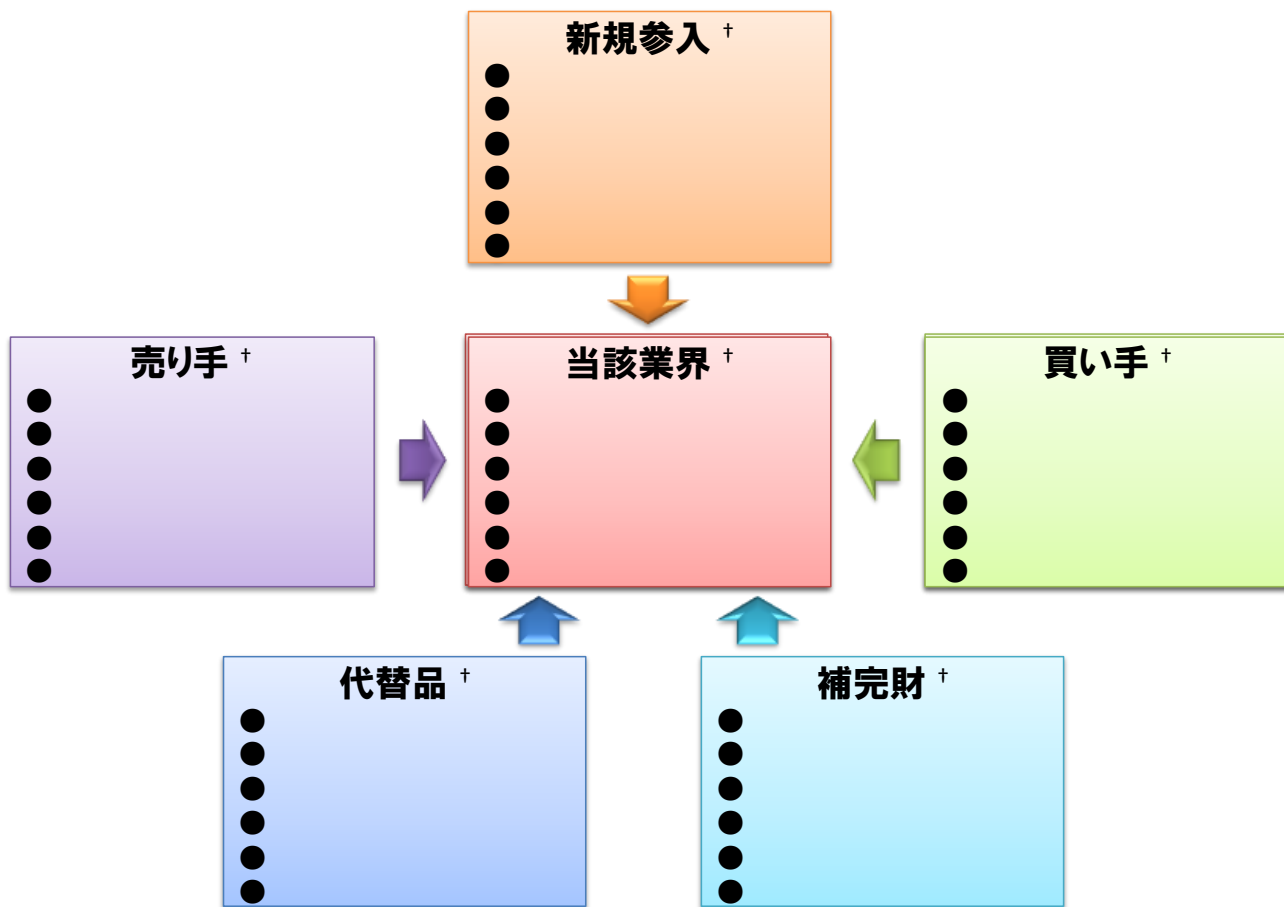
ビジネスプラン名 [†]																	
概要																	
特徴・価値	革新性 独自性																
	成長性 発展性																
	社会性																
解決・改善できる 問題・課題																	

[†] ビジネスプラン名は 30 文字以内で記入

記入上の注意 1. 鉛筆以外の黒又は青の筆記具で記入 2. 数字はアラビア数字で文字はくずさず正確に記入 3. ※印は該当を☑

II ビジネスプラン：経営戦略

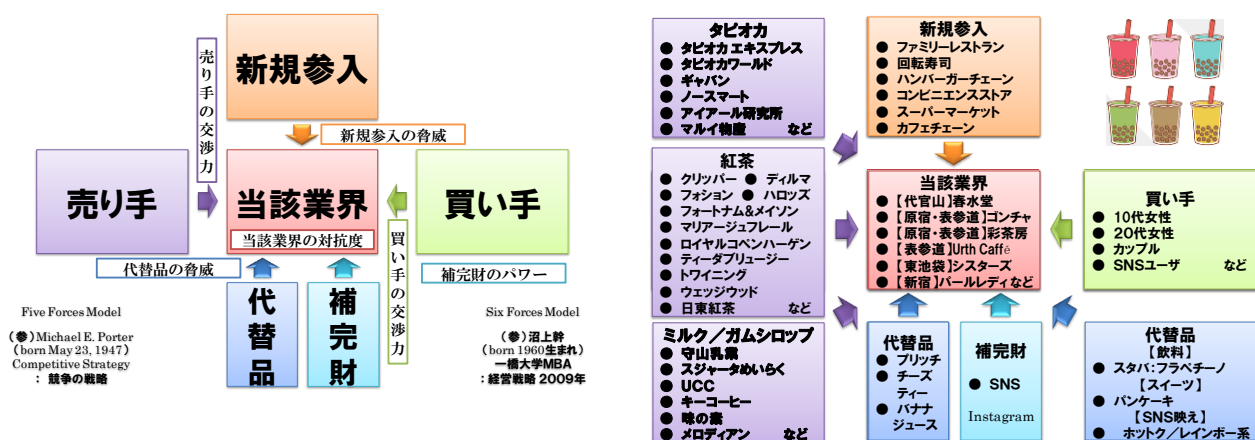
必要な経営資源 (ヒト・モノ・カネ・ 情報等)	
重要なステークホル ダーと必要なパート ナー・アライアンス	
実現可能性・優位性	
実現に向けて考えら れる問題・課題とその 対処方法	
サステナビリティ (継続性・持続性等)	



† ●の事例は各項目最低 1 つ以上の記入で可

(参) Five Forces Model & Six Forces Model

タピオカ屋ケース (小室匡史作成, 2018 年)



記入上の注意 1. 鉛筆以外の黒又は青の筆記具で記入 2. 数字はアラビア数字で文字はくずさず正確に記入 3. ※印は該当を☑

Ⅲ ビジネスプラン：マーケティング

		本提案	競合 A	競合 B	競合 C
			_____	_____	_____
STP	Segmentation 市場の分割				
	Targeting 標的市場の選定				
	Positioning 位置取りの決定				
Marketing Mix：4Ps & 《4Cs》 [†]	Product 商品・サービス 《Customer value》 [†] 《顧客価値》				
	Price 価格 《Customer cost》 [†] 《顧客コスト》				
	Place 流通チャネル 《Convenience》 [†] 《利便性》				
	Promotion 販売促進 《Communication》 [†] 《コミュニケーション》				

[†] 4Cs の視点は未記入でも可

記入上の注意 1. 鉛筆以外の黒又は青の筆記具で記入 2. 数字はアラビア数字で文字はくずさず正確に記入 3. ※印は該当を☑

Ⅳ ビジネスプラン：資金計画と収支計画

起 業 資 金	
自己資金	円
公的補助金	円
借入金	円
その他資金（クラファン等）	円
合計	円

初 期 支 出	
	円
	円
	円
	円
合計	円

年 間 収 支 計 画		1 年後	3 年後	10 年後
売上高		円	円	円
売上原価及び販売 費・一般管理費	仕入高	円	円	円
	人件費	円	円	円
	外注費	円	円	円
	地代・家賃	円	円	円
	減価償却費	円	円	円
	広告宣言費	円	円	円
	その他経費	円	円	円
合計		円	円	円
税引前当期純利益		円	円	円
法人税，住民税及び事業税		円	円	円
当期純利益		円	円	円

《収支計画算出根拠》 ※売上高算出の際は根拠となる顧客数・ユーザ数などを必ず記載すること



V ビジネスプラン：ビジネスモデル 若しくは ビジネスシステム詳細

※本ページ A 4 一枚以内で文字・図・画像・表等何でも可能