

様式 1

受付番号	
------	--

「平成24年度 健康食品産業元気復活支援事業」に係る新ビジネスモデル構築提案書
応募申請書

みだしのことについて、応募の申し込みをします。

平成 年 月 日

株式会社沖縄TLO 殿

住 所	
商号または名称	
代 表 者 名	印

事業 担 当 者	所 属 ・ 職	
	氏 名	
	本提案における 主 な 役 割	
	電 話 番 号	
	F A X 番 号	
	e - m a i l	

経 理 担 当 者	所 属 ・ 職	
	氏 名	
	電 話 番 号	
	F A X 番 号	
	e - m a i l	

「平成 24 年度 健康食品産業元気復活支援事業」に係る新ビジネスモデル構築

提 案 書

※各項目の枠の大きさは、必要に応じて調整してください。

※文字サイズは、11 ポイント以上としてください。

1. 新ビジネス モデル名	
<p data-bbox="169 663 392 698">2. 提案の概要</p> <p data-bbox="169 716 392 752">1) 現状・背景</p> <p data-bbox="169 775 1436 842">※提案している新ビジネスモデルについて、御社の現状や市場や消費者ニーズの変化、事業を取り巻く環境の変化など、わかりやすく記述してください。</p> <p data-bbox="169 1142 584 1178">2) 新ビジネスモデルの概要</p> <p data-bbox="169 1200 903 1223">※提案している新ビジネスモデルの概要を簡潔に記述してください。</p> <p data-bbox="169 1240 1436 1379">※なお、本事業では、「儲けを生み出す (or 売りのつくれる) ビジネスの仕組み」という一般的な定義を踏まえ、マーケティング・コンセプトが明確に設定され、商品や事業の仕組みによる差別化が図られ、さらに新ビジネスモデルを構築・推進しうる組織体としての経営力が組み合わされ、事業が運営されていくトータルの仕組みを「新ビジネスモデル」と定義しています。</p> <p data-bbox="169 1621 887 1657">3) 新ビジネスモデルのゴール (成果目標の概要)</p> <p data-bbox="169 1680 1436 1747">※提案している新ビジネスモデルが、一定の軌道にのり、安定的に収益をあげるようになった時に見込まれる成果や状況を簡潔に記述してください。</p>	

3. 新ビジネスモデルの特徴

1) マーケティング・コンセプト

①ターゲット顧客

※どのような市場のどのような顧客をターゲットとするかを、「既存のビジネスモデル」との比較を踏まえて記述してください。

新ビジネスモデル	既存のビジネスモデル
※別添の「ポジショニング・マップ」「4P図」「SWOT分析」での整理を踏まえ記入してください。	※この欄は、「新ビジネスモデル」の実現性、新規性、有効性の根拠として、比較対象となる事業や取り組みを、①自社内、②県内の業界内、③日本全国の市場全体などの観点から記述してください。

②訴求価値

※顧客のどのようなニーズを満たすために、どのような価値を提供するかを、「既存のビジネスモデル」との比較を踏まえて記述してください。

新ビジネスモデル	既存のビジネスモデル
※別添の「ポジショニング・マップ」「4P図」「SWOT分析」での整理を踏まえ記入してください。	※この欄は、「新ビジネスモデル」の実現性、新規性、有効性の根拠として、比較対象となる事業や取り組みを、①自社内、②県内の業界内、③日本全国の市場全体などの観点から記述してください。

2) 新ビジネスモデルの具体的な商品における差別化

※上記の「①ターゲット顧客」に対して、「②訴求価値」を提供していく上で、商品にどのような魅力や価値（沖繩らしさや希少性、価格、パッケージなど）を付加し差別化を図るかを、「既存のビジネスモデル」との比較を踏まえて記述してください。

新ビジネスモデル	既存のビジネスモデル
<p>※別添の「ポジショニング・マップ」「4P図」「SWOT分析」での整理を踏まえ記入してください。</p>	<p>※この欄は、「新ビジネスモデル」の実現性、新規性、有効性の根拠として、比較対象となる事業や取り組みを、①自社内、②県内の業界内、③日本全国の市場全体などの観点から記述してください。</p>

3) 事業の仕組み（ビジネスシステム）による差別化

①売りをつくる仕組み

※流通・販売チャネルの選択やプロモーションの展開方法、あるいは、お客様との関係性構築など、提案している新ビジネスモデルにおいて、売りをつくる仕組みについて、「既存のビジネスモデル」との比較を踏まえて記述してください。記入してください。

※また、上記の活動を実施するうえで必要な経営資源（ヒト、モノ、カネ、情報）と、それをどのように調達（社内 or 社外）し、どのように活用（内製 or 外注）するかを記述してください。

新ビジネスモデル	既存のビジネスモデル
<p>※ビジネスモデルの一連の流れ（原料を調達し、商品を製造し、お客様にお届けする）の中で、どのような点が差別化につながるかを別添の「システム図」と整合性を意識して記入してください。</p>	<p>※この欄は、「新ビジネスモデル」の実現性、新規性、有効性の根拠として、比較対象となる事業や取り組みを、①自社内、②県内の業界内、③日本全国の市場全体などの観点から記述してください。</p>

②差別化できる商品をつくる仕組み

※提案している新ビジネスモデルについて、差別化商品を開発・製造する際の原料調達段階や製造段階での取り組みや活動を、「既存のビジネスモデル」との比較を踏まえて記述してください。

※また、上記の活動を実施するうえで必要な経営資源（ヒト、モノ、カネ、情報）と、それをどのように調達（社内 or 社外）し、どのように活用（内製 or 外注）するかを記述してください。

新ビジネスモデル	既存のビジネスモデル
<p>※ビジネスモデルの一連の流れ（原料を調達し、商品を製造し、お客様にお届けする）の中で、どのような点が差別化につながるかを別添の「システム図」と整合性を意識して記入してください。</p>	<p>※この欄は、「新ビジネスモデル」の実現性、新規性、有効性の根拠として、比較対象となる事業や取り組みを、①自社内、②県内の業界内、③日本全国の市場全体などの観点から記述してください。</p>

4. 新ビジネスモデル構築にかかる収支シミュレーション

1) 収支シミュレーションの根拠

※提案している新ビジネスモデルの商品（商品群）の売上高や販売数量の目標など数的根拠を踏まえて、具体的に記述してください。

※需要予測や売上高目標、自社の生産能力などから、①目標売上高の設定、②粗利益率の設定、③製造原価の設定、④販売管理の設定を行い、記述してください。

※下表の「中分類」は、御社の実情に合わせて、適宜修正してください。

(単位：千円)

大分類		中分類	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目
①純売上高 (対前年比) @単価 数量(個 or 重量)		仕切価格 @					
②売上原価		原材料費 製造労務費 その他製造経費等					
③売上総利益 (売上総利益率)		①－② (③÷①)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
④販売管理費	販売費	広告宣伝費・販売促進費					
		販売員給料手当、旅費交通費、通信費、支払運賃、その他販売費等					
	管理費	役員・事務員給与手当、福利厚生費、教育研修費、研究開発、雑費、原価償却費、租税公課等					
⑤営業損益		③－④					
⑥累積損益							

5. 提案している新ビジネスモデルを構築・推進するうえで、現段階で把握している課題および解決方法

※新ビジネスモデルを構築・推進するうえで、「現段階で把握している課題」と「想定している対応策」が対になるように記入してください。

現段階で把握している課題	想定している対策

6. 新ビジネスモデルの構築・推進にかかる「社内プロジェクト推進チーム」を中心とする推進体制

※提案している新ビジネスモデルの構築・推進に向けた社内の実施体制を中心に、コンサルタントや調査会社、支援機関等の外部資源の位置づけや連携内容など、提案している新ビジネスモデルの構築・推進に関する推進体制の全体像を記述してください。

「社内プロジェクト推進チーム」の構成メンバーの役割分担について

氏名	役職	主な活動内容・役割分担
		(プロジェクトリーダー)

予 算 積 算 書

（ 支 援 対 象 経 費 分 ）

平成 年 月 日

新ビジネスモデル名：

企 業 名：

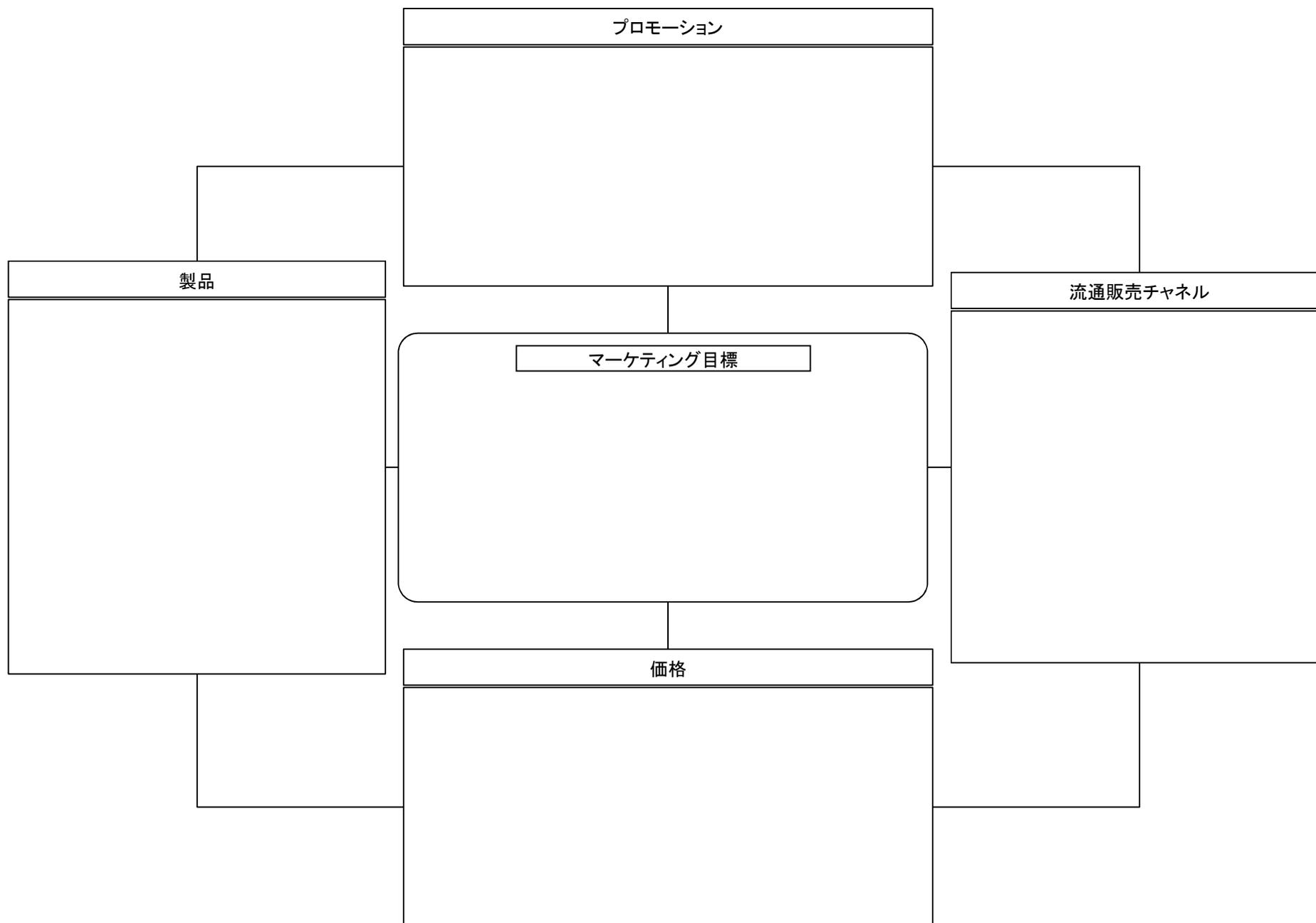
単位：円

経費区分	内 訳	金 額	摘要・積算根拠	備考
人件費				
調査費	セミナー受講費			
分析試験費	委託試験費			
	試薬購入費			
商品開発費	原材料費			
	加工費			
パッケージ等制作費	デザイン費			
プロモーション費	広告宣伝費			
	出展料			
流通チャネル開拓費	旅費			
外部委託費	コンサルティング契約料			
システム構築費	ホームページ制作			
通信運搬費				
賃金				
その他				
小 計				
消費税および地方消費税			※消費税および地方消費税率を乗じた額	
合 計 金 額				

※経費の内訳については、提案している新ビジネスモデルの構築・推進にかかる活動等にあわせて、適宜修正してください。

※役員報酬および経理処理を行う職員等の人件費は、支援対象外です。

様式5-①
4P図;



SWOT分析;

<p><内部の強み></p>	<p><内部の弱み></p>
<p><外部の機会></p>	<p><外部の脅威></p>

様式 5-③

システム図:

【ターゲット】

全国消費者

本土流通業者

県内流通業者

本土加工業者

県内加工業者

原料生産者

様式 5-④

ポジショニング・マップ;

