

ビジネスコンテスト Morimoto2022 応募用紙

(記入例)

※画像や表の挿入、パンフレットやチラシの添付は可。記載欄が足りない場合は増やしても構いませんが、応募用紙を含めた応募書類全体で最大5枚以内にしてください。

■応募者の情報

(フリガナ) 事業所名	(モリモトカンパニー) 森本カンパニー		
住所	〒920-3116 金沢市南森本町ホ 59-1		
電話番号 FAX 番号	TEL 076-258-0276 FAX 076-258-0289		
(フリガナ) 担当者名	(モリモト ショウ) 森本 商		
E-mail	morimoto@shoko.or.jp		
主な業種	飲食業		
従業員数	5名	開業年	(西暦) 1960年

■自社の現状

①自社の事業概要

(商品・サービスの内容)

店内で大判焼きを販売しています。

(顧客層)

50代以上の女性が60%、50代未満の女性が30%、その他10%

(強み)

五郎島金時を使った当店オリジナルの餡を使用した大判焼きが、安くて美味しいと評判です。

②課題や問題点

当店は駅前に立地しており、通勤・通学時や夕方に歩行者が多いが、店内に入りにくい雰囲気があるせいか、若者がなかなか来店してくれないことです。

■ビジネスプラン（以下、本プラン）の内容

①本プランの名称（30文字以内）

大判焼きのウォークスルー販売 ～若者と当店の間の壁を打ち破れ～

②具体的な実施内容

（誰に＝顧客層等、何を＝商品・サービス等、どのように＝製造・販売方法等）

本プラン実施「前」	本プラン実施「後」
（誰に） 年配女性に	（誰に）※ 下校時の学生に
（何を） 大判焼きを	（何を）※
（どのように） 店内で販売する	（どのように）※ 店外に面した販売窓口を新設し販売する （店内に入る必要はない）

※変更がない場合は、空欄で可

③本プランを考案した理由（考案に至ったきっかけや経緯、差し迫って必要な理由等）

下校時、お腹を空かせた学生たちに、当店の大判焼きを味わってもらいたく、本プランを考えました。

④話題性（アイデアや工夫の度合いや、ワクワク感のあるポイント）

通りに面した壁を打ち破り、店外に面した販売窓口を新設することで、下校時に、店内に入らず、ウォークスルー（歩行者なので、ドライブスルーではありません）で大判焼きを購入することができます。

また、テラス席も新設し、座って友達とおしゃべりしながら食べていくこともできます。

駅前に、お年寄りや若者、いろいろな人の賑わいが生まれ、地域の活性化につながってほしいです。

⑤新規性（自社にとっての新しいチャレンジで結構です。また、業界内にとって新しい取り組みとなる点があれば記載してください。）

当店はこれまで店内販売のみだったので、ウォークスルー販売およびテラス席の設置が新たなチャレンジです。

また、この機会に学生割引（通常価格1個300円→学生割引1個100円）を始めます。

⑥市場性（どういうお客様にどんな場面で、どういうふうにご利用いただき、どういう点で喜んでいただけますか？また、1年目と2年目の売上目標を教えてください。）

下校時のお腹を空かせた学生たちに、友達とワイワイ言いながら大判焼きを食べてほしいです。

- ・ 1年目の売上目標

単価 100 円×数量 3,000 個＝売上 300,000 円

- ・ 2年目の売上目標

単価 100 円×数量 6,000 個＝売上 600,000 円

⑦優位性（他社と比較して優れている、差別化できているポイントを教えてください。）

- ・ **駅前に立地しており、歩行者が多いこと。**
- ・ **五郎島金時を使用したオリジナルの餡に定評があること。**
- ・ **学生割引があること。**
- ・ **テラス席があること。**

■自由記載（○年後のイメージ、森本への思い、熱意など）

駅前にお年寄りや若者、いろんな人が集まってワイワイできる場所を提供し、賑わいを創出する一助となれば嬉しいです。

また、高齢者も多い街なので、日々の交流を通して、安心・安全な街づくりの一端を担っていきたいです。

提出先：森本商工会事務局

※文字数やフォントに制限はありませんが、簡潔に表現してください。

※特許実用新案等の知的財産権、及び営業秘密やいかなるノウハウなどの情報の法的保護についても、応募者の責任において対策を講じたうえで、一般に公表しても差し支えない内容でご提出ください。

※提出書類は返却いたしません。