

基本項目	
顧問及び、生徒代表が下記にご記入ください。	
(フリガナ)	
学校名称	
学校所在地	〒 ー
(フリガナ)	
顧問氏名	
校内分掌 (例：社会科担当教務主任)	
顧問電話番号	
顧問メールアドレス	常時チェックしているアドレスをお願いします。
(フリガナ)	
代表生徒氏名	(年生)
チーム連絡用 メールアドレス	常時チェックしているアドレスをお願いします。
模擬企業名 (10文字以内)	
アルファベット不可。ひらがな、カタカナ、漢字は可。「株式会社」など法人格はつけないこと。 <u>漢字の場合、フリガナを付すこと。</u>	
模擬企業名のアルファベット表記 (ネットショップのリンクに使用します。)	

商品・サービスの名称

商品・サービスの簡単な説明（20～30字程度）

商品・サービスの説明

みなさんの商品・サービスを具体的に説明してください。

イラスト等を添付しても大丈夫です。

余白が足りない場合は枠を拡張したり別紙を使用したりしても構いません。

セールスポイント

あなたの商品がどんな人に、なぜ購入されるのかを具体的に説明してください。
消費者の心情になぞらえたストーリーを含められると良いでしょう。
余白が足りない場合は枠を拡張したり別紙を使用したりしても構いません。

実現可能性

安心して投資してもらうために、自分たちのプランが細部まで考えられていることを説明してください。

余白が足りない場合は枠を拡張したり別紙を使用したりしても構いません。

以下の要素を参考にして、実現可能性を説明できると良いでしょう

- お金の流れ
- 制作過程
- 発送方法
- 仕入れ元
- 販路
- 広報
- 法令（公式YouTubeに法令に関する説明をした動画があります）

収支計画

■支出の部

商品の仕入れ・製作に関する支出だけでなく、送料やパッケージ、BASEでの販売手数料（6.6%+40円）、広告費も見積もりましょう。

摘要欄は、仕入れ単価・仕入れ個数・仕入れ先・用途などを記入する欄です。

余白が足りない場合は枠を拡張しても構いません。

ネットショップを立ち上げるための費用は計算に入れなくて結構です。

費目	摘要	金額
支出計（30万円までに抑えてください。）		円

■収入の部

下記の販売計画を記入してください。

なお、多品目展開を考えている場合は、紙面を複製してください。

（支出の部・利益の部は複製せず、収入の部だけ複製してください。）

商品名：

販売価格	円
------	---

製作個数	個
------	---

販売目標	個
------	---

売上目標（販売価格×販売目標）	円
-----------------	---

■利益の部

必ず予想利益がプラスになるようにしてください。

経費率（支出計÷売上目標×100）	%
-------------------	---

予想利益（売上目標-支出計）	円
----------------	---