事業計画書アイデアノート

3年 M 科 1 班

1. 班のメンバーを記入してください。

2. 新しい商品・サービスの概要（どんな商品・サービスを提供するのか）

- 柿の葉ずしの作る機械を（観光客の宿泊施設へ）
- 人が食べてもおいしい鹿せんべいの開発
- 奈良で栽培した野菜などをチャーハンにして売りだす！（地産地消）
- あすかルビーを和菓子にする
- 吉野・千本桜のくずもち
- 大台ケ原・吉野でとれた天然水
- 金魚あめ

・いちごを使っただんごの

柿でも

・もちにQRをプリント

→ケータイで撮るとサイトにとぶ

・ゼリーde大仏 ← 型に材料を流しこんで自分だけの大仏を！

・鹿のふんの肥料

デコレーション

あすかルビー

3. 事業の使命・目的（この事業によって実現したいことはなんでしょうか。）

自社ブランド化

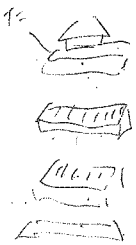
一段 →

洋食の重箱

平成京大極殿

3. 対象となる顧客

- 外国人
- 観光客



4. 市場の環境やライバルは？

- 奈良は寺院などへの観光客が多いため、お土産を買う人も多く、お土産業界では絶好の土地、市場である。
- パッケージそのものを寺にすることで目につきやすくインパクトがある。購入する動機にうつりやすい

5. 仕入・生産計画を立てよう

どうやってその商品・サービスをつくりますか

商品・サービスをつくるために必要なものはなんですか

- 吉野杉を業者に頼んで（いけたら）
- 陶器
- プラスチック（つくれない）吉野杉 紙パック
- 塗装する業者

和菓子 & 洋菓子

中身

和菓子

- 柿ようかん
- 奈良産いちごもなかのあんこ（を品川工業さんに混ぜてそらい最高の状態にのばす）

あすかルビーはあい…！

- かきもち

（洋菓子）

・どら焼き（生地に刻印）

土産 事のセット

あすかルビー

自慢のおもの

・クッキー

・せんべい

・ようかん

・どら焼き

・マフィン

・マカロン

・かきもち

・ずんだもち

・しかクッキー

同じ値段

6. 販売計画をたてよう

誰に、どのような状況で利用してもらいますか

いくらで、いくつ売りますか

- 外国人などを中心に、奈良へ観光しにきた記念・思い出にご購入して頂く
- 奈良県にくる観光客の人数の3分の1の個数で生産

7. もうかるかどうか確かめてみよう。

どれくらい売れるだろうか（売上高の予測）

経費はいくらかかるだろうか（人件費、その他の経費、支払利息など）

最終的に利益はどれくらいあるだろうか

x + y = 1200

- 経費 $x+y=(1200\sim2000)$

陶器（x） 内容（y）

- 箱の中に手のひらサイズのPR手帳を入れ、そこに各農家、生産者や地域をPRし紹介する（その広告サービスとして安く作ってもらう！）（&奈良もPRでき安く作ってもらえるので一石二鳥）

9.22

9.20

9

・柿ようかん 9個入り1個400 ↓1個 いくらかかる → 2コ×160円 → 200円

いちごもなか → 3コ×100円 → 300円

かきだんご → 4コ×83円 → 335円

どら焼き 5月間（日もちする） → 3コ×88円（+あんこ代30円）= 354円

○その他、コメント