

あくまでも一例です。
必要情報を必ず掲載した上で、工夫して事業PRを行ってください

事業名 (必須)

〇〇〇〇プロジェクト

カフェやオフィス等で京都の木に和める
テーブルとチェアのセットを開発します

.....
.....
.....
.....
.....

事業概要 (必須)



商品企画

製品概要 (必須)

製品概要

地元京都で生まれた素材を地元で加工し使う・・・
・・・をコンセプトとし・・・

[サイズ] テーブル H000×W000×D000
チェア H000×W000×D000

製品のイメージ (必須)

事業実施が京都府産木材の利用拡大
にどのように効果を発揮するかPR

事業の効果

カフェやオフィス等で京都府産木材の製品を使っただくことで、
多くの方に京都府産木材の良さを伝えられると考えます。
また店舗等の需要を幅広く開拓し、京都府産木材の需要を高めます。

.....

事業費 (必須)

事業費

品目	仕様	個数	金額
テーブル天板	000×000×000	2	000,000
テーブル脚	000×000×000	8	000,000
チェアフレーム	アルミ	4	000,000
〇〇〇	〇〇〇	10	000,000
			0,000,000

事業スケジュール

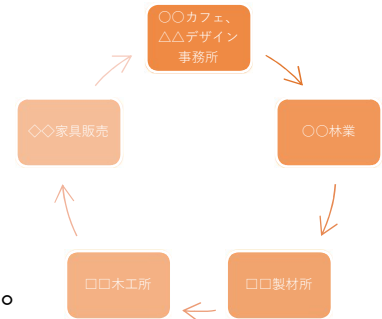
事業スケジュール（必須）

- 4月 プロジェクトチーム立ち上げ
- 5月 既存顧客等に対しニーズ調査
〇〇カフェ、デザイナーと商品企画詰め
- 6月 製品設計
- 7月 現地視察、材料調達
- 8月 試作、品質確認
- 11月 モニター試験、営業活動
- 1月 モニター試験及び営業活動を踏まえ製品設計再検討

生産体制

生産体制（必須）

- ・ 構成員
 - 企画 〇〇カフェ、△△デザイン事務所
 - 素材 〇〇林業
 - 製材 □□製材所
 - 製造 □□木工所
- ・ 一定数量を自社で在庫するよう在庫管理を行う。



販売計画

販売計画（必須）

予定設定価格

テーブル 000,000円

チェア 00,000円

販売開始後1年間の売上目標

テーブル000台、チェア000脚

0,000,000円（粗利000,000円）

具体的に記載

販売手法

カフェ・オフィス等へ営業訪問、HP・SNSでインターネット販売、
自社事務所で展示

メインターゲット

市内カフェ...非チェーン店をメインターゲットとし、営業訪問〇店舗
うち〇店舗にモニター試験を依頼

府内事業所...カーディーラー等の展示スペース、会社事務所を
ターゲットとし営業訪問〇社
△△社から引き合い有り、◇◇社から好感触有り