**大阪産(もん)チャレンジ支援事業 平成31年度事業 応募用紙**

「大阪産(もん)チャレンジ支援事業平成31年度募集案内」をよくご確認の上、本応募用紙に必要事項を記入し、その他提出書類・資料と併せて郵送でご応募ください。記入漏れ、チェック漏れのないようご注意ください。記入欄は適宜広げてご使用ください。

提出日　　　　年　　月　　日

**・「大阪産(もん)チャレンジ支援事業平成31年度募集」をどこで知りましたか？**

□ホームページ 　（具体的に　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）

□フェイスブック 　（具体的に　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）

□メールマガジン 　（具体的に　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）

□紙チラシ 　（具体的に　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）

□案内・紹介 　（具体的に　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）

□その他 　（具体的に　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）

**１　応募者について**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 個人・法人等の区分 | □個人 | □法人 | □団体 |
| 会社名・団体名・屋号 | (ふりがな)　 | 創業年 | (西暦)　　　　　　　　　　年（創業からの業歴）　　　　　 年 |
| 所在地 | 〒 | 代表者名 | (役職)　(氏名)　 |
| 業種 |  | 主な商品サービス |  |
| 常時雇用する従業員数※1 | 　　　　　　　　　　　人 | 前期売上 | 　　　　　　　円 |
| 食品営業許可 | □なし | □あり | (具体的な許可)　 |
| 所有する加工設備等 |  |
| 担当者 | （ふりがな）　 | 所属部署 |  |
| 役職 |  |
| 電話番号 |  | FAX番号 |  |
| メールアドレス |  |
| 業務概要 | （全般的な活動について）業務概要を補足する資料があれば、応募用紙等と併せてご提出ください。（新商品開発や大阪産(もん)に関する活動について）現物や写真、パンフレット等補足する資料があれば、応募用紙等と共にご提出ください。 |

※1常時雇用する従業員：法人の場合は代表者、法人役員、個人事業者の方は代表者と生計を一にしている三親等以内の親族、及びパート・アルバイト等の短時間労働者は除く。

**２　大阪産(もん)を使った商品の開発・改良の計画について**（具体的にご記入ください。）

**（１）　　テーマ名**

（内容を表現する適切な名称を記入してください。）

**（２）　　内容**

**ア　使用する大阪産(もん)**

●具体的な品目：

●仕入れ先：□確定　入手先=

□検討中　検討先=

□未定

**イ　商品の詳細、特徴**

（新規性や独自性等を含めてご記入ください。）

**ウ　これまでの取組**

（今回の計画のためにこれまでに行ってきた活動やご自身で取り組み、難しかった点等をご記入ください。）

（今回の計画を実現させるための補助金等について、交付実績、現在申請中のもの、及び今後に申請予定のものも可能な範囲でご記入ください。）

（今回の計画を実現させるための仲間や連携先などがありましたら可能な範囲でご記入ください。）

**エ　ウの取組を踏まえ、商品化までに解決が必要な課題**

（箇条書きで具体的にご記入ください。特に研究所に解決してほしい技術的な課題の番号には★をつけてください。）

以下、記載イメージ

★①　○○の色の保持技術

★②　○○の食感の維持技術（レトルト試作を含む）

③　試食評価

④　原料配合の検討・調整

⑤　自社の実機を用いた大量試作・レシピの最適化

⑥　パッケージやPOPの作成

**オ　販売戦略**

（顧客ターゲット、市場調査の結果等を含めてご記入ください。）

**カ　開発後　（製造および販売の体制予定と販売目標）**

●製造者＝

●販売場所・販売方法＝

●年間販売数量＝

―数量設定の根拠＝

●販売価格／単位＝

―価格設定の根拠＝

**（３）　　スケジュール**

（今回の計画に必要な工程（技術以外の解決すべき課題も含めて）の、実施時期や実施方法をご記入ください。）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 年月 | 工程 | 実施内容、方法等 | 担当 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |