

第 11 回芝浦ビジネスモデルコンペティション(SBMC)応募シート

【ビジネスアイデア部門】

1. チーム名及びメンバー名

チーム名	覚えやすく、ビジネスの特徴を表す名前にしましょう	
代表者 (1)	氏名 (フリガナ)	
	所属 (大学・学校等)	
	学部/研究科等・学年	
	メールアドレス	
	携帯電話番号	
メンバー	氏名 (フリガナ)	所属(学校名・学年、一般は所属企業・団体名)
(2)		
(3)		
(4)		
(5)		
(6)		

*チームは 1～6 名、代表およびメンバーの半数以上が学生（大学生・大学院生・高校生・中学生）であること

2. 規約への同意（応募規約を読んで以下の □ にチェックを入れてください）

☐ 第 11 回芝浦ビジネスモデルコンペティション応募規約に同意し、ビジネスアイデアプラン（応募書類一式）を提出します

3. 提出物（提出方法は事務局からの案内に従ってください）

- (1) 第 11 回 SBMC 応募シート（**必須**、当書類です）
 - (2) 説明スライド（**必須**、**10 枚以内**厳守、内容は自由です、.pptx または.pdf 形式で提出）
 - (3) チーム写真 1 枚（**必須**）：選考を通過した場合、SBMC 公式サイト等での掲載やファイナルステージでのチーム紹介に利用されることがあります。著作権・肖像権を考慮し、公開可能な写真を提出してください（ファイルサイズ 3MB 以内）
必ず本人たちの実写としてください(イラストや生成画像は不可です)
 - (4) 研究室の知財を活用する場合は「知的財産に関する確認書」(別書式)を提出してください
SBMC では研究室の技術シーズを利用した新規ビジネス提案を応援しています。研究室の技術シーズを利用する場合には、必ず提出してください。
 - (5) プレゼンテーション動画（任意、**5 分以内**、MP4 データ 100MB 以内）。※書類選考通過後には、提出は**必須**となります。
- (注)** ビジネスアイデア部門は、AI Innovators Cup との共催です。提案に AI 活用が含まれるか、あるいは、AI を活用してブラッシュアップしたものを提出ください。
提案のポイントをまとめた動画を作成して提出をお願いします

第 11 回芝浦ビジネスモデルコンペティション(SBMC)応募シート

【ビジネスアイデア部門】

応募シート記入の基本

1. 読み手（初めてあなたがたの提案書を読む人）を意識し、簡潔で分かりやすい文章を心がけてください
2. 主観的な表現は避け、具体的なデータや客観的な事実に基づいて記述してください(出典や根拠を明確に)
3. 専門用語は必要最小限に、図表を効果的に使用し、文字数制限がある場合は厳守してください

1. ビジネスアイデアのタイトル (30 文字以内)	
タイトル: 一目でアイデアの内容がわかるシンプルでキャッチーなタイトル名を考えましょう サブタイトル(キャッチコピー): 課題と解決策の両方を含めると効果的です	
カテゴリー（提案するビジネスのカテゴリーにチェックを入れてください） <input type="checkbox"/> 健康（例：医療、介護、メンタル、少子高齢化） <input type="checkbox"/> 環境（エネルギー、リサイクル、水、環境破壊） <input type="checkbox"/> 飲食（食品・飲料、デリバリー、フードロス、代替食） <input type="checkbox"/> 教育・人材（eラーニング、就活・転職、EduTech） <input type="checkbox"/> エンタメ・スポーツ（音楽、映像、CG、ゲーム、観戦、参加） <input type="checkbox"/> モビリティ、観光（自動車、自動運転、物流、民泊、オーバーツーリズム、移住） <input type="checkbox"/> 防災・インフラ（震災、避難所、インフラ老朽化、建設） <input type="checkbox"/> その他	
2. AI の活用	<input type="checkbox"/> 提案に AI が含まれている <input type="checkbox"/> 提案作成に AI を活用した <input type="checkbox"/> AI 活用なし 生成 AI を使ってビジネスアイデアをブラッシュアップしてみましょう。
3. ビジネスアイデアの概要（初めて読む人が提案の全体像を把握できるように、400 文字以内）	
ビジネスアイデアの概要: 初めて読んだ人が、提案内容がスッと頭に入るような簡潔でインパクトのある短文を何度も推敲しながら作り上げてください（文字数制限に注意）	
4. チーム紹介（メンバーの特徴・役割や提案の背景、400 文字以内）	
チーム名: チーム名は覚えやすく、ビジネスの特徴を表すものを選びましょう チーム紹介: 各メンバーの専門性や役割を簡潔に記載し、なぜこの課題に取り組むのかというチームの背景・情熱を伝えましょう	
5. 誰の、どんな「課題」を解決したいか説明してください (300 文字以内) (顧客課題の的確な把握/ 市場とニーズの変化への理解)	
対象顧客の描写: 誰がどのような状況でどんな問題(problem)に直面しているのか、具体的な人物像やシーンを描写してください。主たる顧客が複数いる場合（マッチングサービスなど）は複数記入してください。	
具体的な課題: 解決のために取り組むべきこと＝課題(Issue)を具体的に書きましょう。インタビューや現場観察、独自の調査結果などから得た深い洞察、問題の真因の特定が反映されていることが望ましいです。インタビューは多様な人の話を深く広く聞いて事業性の糸口を見つけましょう。 多様な情報から多面的に課題を検討できていることを、エビデンスを含めてわかりやすく説明してください。	

<p>課題の大きさ・市場の広がり：数値や統計データ（信頼できる出典があれば引用）を用い、課題の深刻度、解決する価値の大きさ、社会に与えるインパクトの大きさを説明しましょう</p>
<p>6. あなたの提案する「解決策（サービス・製品）」は何ですか？（300 文字以内） （斬新なアプローチ、チームの独自性）</p>
<p>製品/サービスの特徴：製品/サービスは何でどんな特徴があるのかわかりやすく説明してください</p> <p>顧客へ提供する価値：提案する製品/サービスを使うことで、どのように課題を解決するのか、顧客がどのようなメリットを受けられるかを具体的に（可能なら定量的に）明示しましょう</p>
<p>7. なぜそれが「ビジネス」として成り立つのか？（300 文字以内） （ビジネスとしての可能性と将来ビジョン）</p>
<p>実現可能性の根拠：自分たちの独自の調査結果など、なぜこのアイデアがこのチームで実現可能なのかを裏付ける情報があると分かりやすいです。</p> <p>図解の活用：文章だけでなく、複雑な流れや仕組みは図やフロー図を用いると、視覚的に伝わりやすくなります</p>
<p>8. 自由欄（サービス・製品イメージ、ビジネスの仕組みなど）（1 ページ以内）</p> <p>製品のモックアップ写真や図面、ビジネスの構成図や検証用のフライヤー、ウェブページ、ビジネスモデルキャンバス・リーンキャンバスやストーリーをビジュアル化したものなど、自由にスペースを活用して1ページにまとめて表現してください</p>

第Ⅱ回芝浦ビジネスモデルコンペティション評価項目について

第Ⅱ回 SBMC では、以下の評価項目を設定しています。

評価項目	主なポイント	比率	
		書類	プレゼン
顧客課題の理解と市場の理解	<ul style="list-style-type: none"> 顧客課題の的確な把握 市場とニーズの変化への理解 	30%	20%
ユニークで有効な解決策の提案	<ul style="list-style-type: none"> 斬新なアプローチ、チームの独自性 	40%	30%
ビジネスの可能性 (ビジネスセンス)	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスとしての可能性 将来ビジョン 	30%	20%
プレゼンテーション力	<ul style="list-style-type: none"> 説得力と熱意 質疑応答の対応力 	—	30%