

# 第Ⅱ回芝浦ビジネスモデルコンペティション(SBMC)応募シート

## 【ビジネスモデル部門】

### 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)		
(研究室応募の場合)担当教員名		研究室名
		教員メールアドレス
(中高生応募の場合)担当教員名		所属
		教員メールアドレス(代表の教員)

\*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Ⅱ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、ビジネスプラン  
(応募書類一式)を提出します **忘れずチェックしましょう**

### 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Ⅱ回 SBMC 応募シート(必須、当書類です)
- (2) 説明スライド(必須、**20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。第Ⅱ回特別賞「研究室奨励賞」を目指す場合は、必ず該当箇所の記入と確認書の提出をお願いします**
- (5) プレゼンテーション動画(必須、**5分以内**、MP4 データ 100MB 以内)  
**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

### 【ビジネスモデル部門】

#### 提案書記入の基本

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. ビジネスモデルのタイトル (30 文字以内)	
シンプルでキャッチーなタイトルを考えましょう	
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 を使ってビジネスプランをブラッシュアップしてみましょう。
3. ビジネスモデルの概要（初めて読む人がビジネス案の全体像を把握できるように、400 文字以内）	
<b>ビジネスモデルの概要：</b> 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）	
<b>チーム名：</b> 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 <b>チーム紹介：</b> 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. 対象となる顧客と課題および市場を説明してください（400 文字以内） （顧客の深い共感・洞察、真の課題の把握 / 市場とニーズの変化への理解）	
<b>対象顧客の描写：</b> 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。	
<b>具体的な課題：</b> 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	

い。

**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

6. 解決策の内容とユニークさ、有効性を説明してください（400 文字以内）  
（斬新なアプローチ、チームの独自性 / 技術の創造的活用）

**解決策（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

**有効性**：提案する解決策（製品/サービス）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

7. ビジネスの実現性とロードマップの説明（400 文字以内）  
（実現可能性と将来ビジョン、明確な収益モデル / 活動実績と今後の予定）

**実現可能性の根拠**：自分たちの専門性、技術力、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かを裏付ける情報を盛り込んでください（特に、技術的な可能性については実測結果などがあると望ましいです）

**価格と収益構造**：価格と価格設定の根拠、顧客がその値段を支払う理由、そして収益を得る仕組み（製品販売、サブスクリプション、手数料など）を明らかにしてください

**図解の活用**：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

**収支計画**：3～5 年の事業規模と成長予測を、表またはグラフで示すことで将来への期待を持たせることができます（事業を開始していない場合、あくまで試算です。入手可能な情報を元に、初期投資がいくら、回収に何年、想定されるリスクと対応などを検討しておくことは良いことですが、詳細な数値計画に多くの時間を掛ける必要はありません）

8. 自由記述欄（製品イメージ、ビジネス構造、図表などを記入してください、1 ページ以内）

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。

## 第11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11回 SBMC では、以下の評価項目を設定しています。

評価項目	主なチェックポイント	比率	
		書類	プレゼン
顧客課題と市場の理解	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の深い洞察、真の課題の把握</li> <li>市場とニーズの変化への理解</li> </ul>	30%	20%
ユニークで有効な解決策の提案	<ul style="list-style-type: none"> <li>斬新なアプローチ、チームの独自性</li> <li>技術の創造的活用</li> </ul>	30%	20%
ビジネスの実現性とロードマップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>実現可能性と将来ビジョン、明確な収益モデル</li> <li>活動実績と今後の予定</li> </ul>	40%	30%
プレゼンテーション力	<ul style="list-style-type: none"> <li>説得力と熱意</li> <li>質疑応答の対応力</li> </ul>	—	30%