

第4回 めぶきビジネスアワード 応募申込書

〔記載上の留意事項〕

- 1 末尾記載の「応募上のご注意」をお読みいただき、同意の上、お申込みください。
- 2 本様式中の各項目に関し、記入しきれない場合、当該項目に「別記」と記入の上、任意の様式に記載ください。ただし、その場合であっても、本申込書と合わせて10ページ以内（A4サイズ）での記載としてください。

1. 応募者概要

(フリガナ)	カ) メブキセイサクジョ	(フリガナ)	メブキ シュンイチ
応募者名	株式会社 めぶき製作所 <small>※グループで応募の方はグループ名および代表会社名を記入</small>	担当者名	芽吹 春一
		役職名	代表取締役社長
		担当者 生年月日	西 暦 1991 年 3 月 3 日
応募者区分	<input checked="" type="radio"/> 法人 <input type="radio"/> 個人 <input type="radio"/> グループ		※いずれかにチェック
グループ応募の場合の参加者			
<input checked="" type="checkbox"/> 〇〇大学 教授 <input type="checkbox"/> □□□□氏 <input checked="" type="checkbox"/> △△スポーツ社			
応募の経緯	<input checked="" type="radio"/> (めぶき) 銀行 (東京支店) <input type="radio"/> その他 ()		
所在地 (住所)	〒 104-0028 東京都中央区八重洲 2-7-2		
電話番号	029-821-9999	FAX 番号	029-821-0000
E-mail	mebukiseisaku@gmail.com	URL	https://www.mebukiseisaku.co.jp/
事業概況 (直近の業況をご記入ください) ※創業予定の方は創業予定年月のみご記入下さい。			
創業(西暦)	2018 年 12 月	(業歴 2 年)	業種: 医療製品製造業 ※創業予定年月(西暦) 年 月
売上高	30,000 万円	経常利益	3,000 万円
		当期純利益	1,000 万円
		資本金	6,000 万円
2. 応募する事業分野等について			
(1) 事業分野 (該当するものどれか1つを選択してチェックしてください。)			
<input type="radio"/> ①ものづくり <input checked="" type="radio"/> ②アグリ・6次産業化 <input type="radio"/> ③環境・エネルギー <input type="radio"/> ④医療・介護 <input type="radio"/> ⑤先端技術 <input type="radio"/> ⑥その他分野			
(2) 事業分野以外の選択項目について (以下の3行では、1行ごとにどれか1つを選択してチェックして下さい。)			
<input type="radio"/> ⑦女性活躍・地方創生に関連する事業プランである <input checked="" type="radio"/> 左記にはあてはまらない <input type="radio"/> ⑧海外進出が主な目的である <input checked="" type="radio"/> 海外進出が主な目的ではない <input checked="" type="radio"/> ⑨創業分野 (創業5年以内) <input type="radio"/> ⑩大学発イノベーション <input type="radio"/> どちらにもあてはまらない			

※各行ごとに、ひとつを選択してチェック

3. 事業プラン内容説明

(1) 事業プラン名
【プラン名】(40文字以内)
【プラン名】(40文字以内) 腸脛靭帯炎 ^{ちょうけいじんたいえん} を克服する「足スプリング」
【補足・サブタイトル名】(120字以内)
【補足・サブタイトル名】(120字以内) 〇〇大学との共同研究により開発。トレイルランやウルトラランを末長く楽しむことを実現したインナーソール。
(2) 事業プランの概要
① 想定顧客のどのような課題を解決するのか？ もしくはどのような社会課題の解決につながるか？
【記載にあたって】 ・ どのような製品もサービスも、「誰か」もしくは「何か」の課題を解決するために存在します。 ・ 「製品・サービスの説明」に先んじて、まずはどの顧客のどのような課題に取り組むのかをご説明ください。 ・ ここでいう顧客とは、その製品やサービスに共感し対価を支払ってくれる人を指します。(望ましくは顧客候補インタビューを実施していること) ・ 対象となる顧客のバリューチェーン(価値連鎖)やジャーニーマップ(想定顧客の行動と感情の流れを可視化したもの)などの方法を活用すると、より分かりやすい表現になります。
【記載例】 ・ 長距離ランナーなど長期間にわたり足を動かす人は、運動負担の蓄積により疲労が進み、足の各所において怪我や病気を引き起こす傾向が強い。 ・ 数々の怪我や病気の中でも特に「腸脛靭帯炎 ^{ちょうけいじんたいえん} (ひざの外側が炎症を起こす病気)」になるリスクが高いといわれる。この病気は重症の場合激痛を伴うため走ることができず、歩くことさえしんどい症状にもなりうる。 ・ 症状が回復するためには1~2ヶ月のリハビリが必要となり、走ることができないことから、競技者にとっては致命的な病気とも言える。
② 課題解決策について
【記載にあたって】 ・ 課題をどのように解決するかを記載ください。 ・ 今回の製品・サービスによる解決策が出る前まで、顧客はどうやって課題を解決していたか。その既存の解決策と比較して、この事業プランはどのようなメリットがあるかを述べてください。 ・ 他に考えられる解決策があれば、なぜこの方法がより適切なのかを記載ください。 ・ 顧客の持っている、一般的には知られていないような課題や不満などについて、気づいていることがあれば、是非ご説明ください。 ・ また、副次的に、地域活性化につながるシナリオ等があればここでは是非ご説明ください。
【記載例】 腸脛靭帯炎 ^{ちょうけいじんたいえん} 発症の主要因は、体重が地面にダイレクトに伝わらないようクッションの役割を担う「土踏まずの筋肉」が疲労等により効かなくなってしまう、その結果膝関節あたりに必要以上の負担がかかってしまうことといわれている。そのため、腸脛靭帯炎 ^{ちょうけいじんたいえん} の発症や症状を軽減するには、この土踏まずの機能を補完することが必要といわれている。 ・ また、「補完するアーチ形状」と「症状の軽減」は深い関係があることがわかっている。そのため顧客の重心や体重を反映した、“その人オ리지ナル”の土踏まず機能の補完になるインソールを開発し、製造・販売する。

③ 製品・サービスの内容

[記載にあたって]

- ・課題をどのように解決できる製品・サービスなのかを記載してください。
 - ・課題を解決するために必要な機能・技術・テクノロジー・ビジネスモデル・UI/UX(※)などの組み合わせによる、特出すべき効果などがあれば、是非その点に触れてください。
- ※UI: User Interface(利用者と製品・サービスとの接点)、UX: User Experience(ユーザーが製品・サービスを通じて得られる体験)

[記載例]

- ・土踏まずの機能を補完するインナーソール“足スプリング”。
- ・〇〇大学と共同研究により、個人ごとの足の形から適切なインナーソールを製造することを実現した、カスタマイズインナーソール。
- ・これにより、腸脛靭帯炎^{ちようけいじんたいえん}の発生率の90%削減を実現した。

④ベンチマーク（基準）となる競合先との比較優位性

[記載にあたって]

- ・特定の他社製品・サービスをベンチマーク（基準）とした時に、どこにどのような優位性があるのかを説明してください。
- ・その優位性が証明できる特許があれば明示してください。
- ・説明の方法として、4象限マトリクス（縦軸・横軸の図表上で特徴の位置関係を記載）や星取表等で、競合する他社との位置関係を示すことができるとう理解しやすくなります。
- ・「競合がない」という表現は避けてください。ほとんどの場合、なんらかの代替手段が存在しますので、その代替手段と比較してください。

[記載例]

- ・他社は足のサイズ別に製品化しているのに対し、個人毎の土踏まずの形に合わせた形状とすることで、腸脛靭帯炎の軽減により効果がある製品を提供できるのは当社の強みである。
- ・体重、重心によって土踏まずの形を変えることが、発症の軽減に効果的であるという〇〇大学との共同研究の成果（特許申請済み、特願-1234567）を活用している。

⑤市場規模（想定している課題を抱えている顧客がどの程度いるのか）。

[記載にあたって]

- ・小さい市場規模から徐々に大きな市場規模に発展していくシナリオなどを説明できれば効果的です。
- ・市場規模と合わせて、競合先とのシェア関係について、わかる範囲で現在から将来にかけての推移等を記載ください。
- ・市場の伸びについて、伸びているのか、維持なのか、漸減なのか。自社がどういった市場で勝負するのかを認識していることは大切です。

[記載例]

- ・腸脛靭帯炎^{ちようけいじんたいえん}は、（世界で）毎年 100 万人が発症しており、ランニングに起因する患者はそのうちの 60%といわれている。
- ・販売単価を 1 万円とすると、マーケット全体では年間 60 億円が見込まれる。現在腸脛靭帯炎^{ちようけいじんたいえん}以外で腰痛や他の膝痛との関連性を示唆したデータも出ており、今後対象マーケットはより拡大することが見込まれる。

⑥ビジネスモデル

[記載にあたって]

- ・どうやって稼ぐかをご説明ください。具体的には、広告料収入・物品の販売・手数料収入・コンテンツ課金・ライセンス収入・レベニューシェア（パートナーと契約して収益を分け合う提携形態）等々です。
- ・それらを実現できる独自の組織体制・協力体制があれば、合わせて記載ください。各プレイヤーの関係がわかるポンチ絵があるとよいです。

[記載例]

- ・足の形状や体重を測定する必要があることから、初回販売は（測定付の）店舗売りとし、再購入についてはネット売りでも対応可能とする。
- ・店舗売りは、全国展開している△△スポーツ社と提携し、同社の運営する全店に足スキャンシステムを設置。共同でキャンペーンを実施する。販売は〇〇社のような提携スポーツ店への卸売りをを行う。
- ・スポーツ店でスキャンしたデータはスマホで取得できるようにし、再購入時にはそのデータを利用可能なため、再購入時は当社ネット店により購入可能。

⑦事業化する製品・サービスの実現可能性

〔記載にあたって〕

- ・すでに顧客からの引き合いがあったり、販売実績がある場合は、その顧客の属性（課題を持っている顧客はどんな人か？）を把握している時は一緒に説明ください。契約や内諾なども確からしさを担保する材料となります。
- ・現在開発中（構想中）の場合は、計画上のどの程度まで出来ていて、いつ頃市場に投入予定か、実現可能性はどの程度高いのかを記載ください。

〔記載例〕

- ・4月から販売予約を開始し、すでに300人の足の形をスキャン済み。7月より顧客に製品の郵送開始。
- ・雑誌ランナーズ、インターネットのランネット経由での問い合わせがほとんど。

⑧チーム（連携）について

〔記載にあたって〕

- ・何故、このチーム（連携）だと実現できるのかを中心に説明ください。
- ・例えば、「学歴」「受賞歴」「研究歴」「合計15年の業界経験」「独特の経験」など、何故自分たちならこのアイデアを実現できて、他の競合に勝てるのかを主張してください。
- ・そのほか活用した補助金があれば記載ください。

〔記載例〕

- ・開発者：インナーソールの開発を10年経験している〇〇。
- ・マーケティング担当で、トレイルランニング歴5年、腸脛靭帯炎2年の〇〇。
- ・〇〇大学スポーツでバイオメカニクスを研究している〇〇先生。

(3) 事業プランの今後3年間（営業年度）の収支計画

(単位：万円)

	1年目	2年目	3年目
<1>売上高			
<2>売上原価			
<3>粗利益 [<1>-<2>]			
<4>販売費、一般管理費			
<5>営業利益 [<3>-<4>]			
<6>営業外収益			
<7>営業外費用			
<8>経常利益 [<5>+<6>-<7>]			

【記入数値の説明・根拠】

(4) 今後3年間（営業年度）資金計画

(単位：万円)

資金内訳		1年目	2年目	3年目
資金使途	運転資金			
	設備資金			
	合計			
資金調達	自己資金			
	借入金			
	出資			
	その他 ()			
	合計			

【記入数値の説明・根拠】

応募上の注意

- ・提出いただいた書類は返却いたしません。控えなどは、各自でご用意ください。
- ・応募プランの知的所有権については、応募者に帰属します。
- ・応募者の氏名、内容、応募のために提出された書類は、ビジネスアワード審査にかかる事項を除き原則非公開としますが、情報開示のご承諾をいただいた場合は、情報を開示させていただくことがあります。
- ・ビジネスアワードへの参加費並びに表彰式への参加費は無料です。ただし、交通費・調査費・通信費およびその他の費用については、各自ご負担ください。
- ・審査内容、審査結果に対する個別の問い合わせには応じられません。
- ・応募資格に対する虚偽の事実や、募集要項に対する違反があった場合には、失格、受賞取り消し、賞金の返還を求められることがあります。
- ・賞金は、(株)常陽銀行、(株)足利銀行からの出資・融資ではございません。また、税務上の取り扱いについては、税理士等の専門家にご相談ください。
- ・賞金を事業化目的以外に使用した場合には、返還を求められることがあります。
- ・受賞プランの事業化支援に対する資金支援は、所定の審査が必要となります。

※ご記入いただいた個人情報は、本ビジネスアワード運営と関連事業の実施のために利用いたしますので、法令に定めのある場合やご本人が同意している場合を除き、目的外利用することや第三者に提供することはありません。