①【エントリー者情報】

|  |  |
| --- | --- |
| 氏名：〇〇　〇〇 | エントリー日：2023年〇月〇日 |
| 所属・役職：〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 | （岡山大学の学生が応募する場合のみ）学籍番号： |
| メールアドレス：〇〇〇〇@〇〇〇 |
| エントリー部門：ディープテック部門　／　アイデア部門 |
| ②【ビジネスプラン内容】 |
| 提案の名称 | 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 |
| ビジネスプランの内容(自身の考えるビジネスプランの独自性・優位性・実現性・市場性や、なぜビジネスにしようと思ったか、自身のビジネスで社会にどのような変化をもたらそうと思っているか、など記入例も参考に、自由に記載ください。) | ＜記入例＞(※以下はあくまで例であり、特に学生のみなさんはもう少し簡単で構いません。)《ビジネスプランの内容》〇〇〇〇〇〇〇〇を用いて、〇〇〇〇〇〇〇〇というサービスを提供する。具体的には、〇〇〇〇〇〇の業界では、〇〇〇〇まで行うサービスはすでに市場に充実している状態であるが、〇〇〇〇と連携し〇〇〇〇まで踏み込んだサービスとして提供している事例はない。私が持つ〇〇〇〇の技術・アイディアは〇〇〇〇ができることから、〇〇〇〇との連携を可能とし、先述のサービスを実現可能とするものである。このサービスが実現できれば、既存の〇〇〇〇というサービスよりも、簡単に利用でき、かつ既存の内容+アルファを提供できることから、既存の〇〇〇〇サービスに取って代わる可能性が高い。《現状分析・実現性》　すでに〇〇〇〇との連携を目指し、実証実験等を繰り返しており、全体の〇〇％までは進んでいる状況である。現在、課題としているのが〇〇〇〇機能の安定化であり、この設定条件の適正化について、模索している段階である。これがクリアできれば、後は〇〇〇〇のフェーズ、〇〇〇〇のフェーズを経て、新サービスのプロトタイプが実現できる見込みである。その後は自治体等に売り込み社会実装実験のフェーズを経て、市場に送り出す予定である。《独自性・優位性・市場性》　すでに〇国には類似のサービスとして〇〇〇〇というものがあるが、〇〇〇〇を主目的としているため、ターゲットがニッチでかつ利用料が〇〇〇円/月と非常に高額である。私が提供するサービスは目的が〇〇〇〇でありターゲットが広く、そのため利用料も安価（〇〇〇円/月）に抑えられる想定である。よって、独自性・優位性・市場性とも高いといえる。（参考：国内の既存〇〇〇〇サービス　利用人数〇〇〇人/月　利用料〇〇〇円/月）《社会に与えるインパクト》　このサービスが実現できれば、〇〇〇〇から〇〇〇〇までシームレスにつながることができるため、利用者は現在のように、わざわざ手間をかけて〇〇〇〇を行う必要がなくなる。少子高齢化が著しい我が国において、この工程の省力化が与える国民のQOLの向上は計り知れない。しかも、このサービスが我が国で成功すれば、高齢化社会における新たなサービスとして他国に輸出することも可能であり、我が国が高齢化国のモデルケースとして世界のトップランナーとなる可能性を秘めている。 |