

学生ベンチャーコンテストPowered by RIMIX ビジネスプランチェックシート

チーム名:	
プラン名:	

※チェックシートを充たしていないと応募ができない、というものではありません。ビジネスプランを自身でよりよく磨き上げるためのものです。

2026.9.1 立命館起業・事業化推進室 RIMIX事務局

項目	No.	重要度	チェックポイント	チェック
全体	1		提案した解決方法は、課題を本質的に解決するものである →課題と解決方法がずれていたり、提案が課題の解決方法そのものではなく周辺になっているプランが見られます。全体の流れに整合性をつけましょう。	
全体	2		ビジネスプランが具体的である →背景や課題や解決方法の概念を述べるのみに終わってしまい、何をやるのか、が明確でないプランが見られます。具体的に、何をどのようにやるのか、どんな効果があるのかということを中心に述べましょう。	
全体	3		根拠がある →それぞれの項目で根拠をつけると、実現性や説得力が増します。国内外での前例調査、市場調査、インタビュー調査などのデータ、実行してきた実績などを伴って説明しましょう。特に顧客や市場の存在については根拠が重要になります。	
全体	4		アプリのイメージ画面、試作品など、利用シーンをイメージできるものがある	
当事者意識 プランへの思い	5	◎	どうして今この事業をやるのか、なぜ自分たちがやるのかを説明している	
当事者意識 プランへの思い	6	◎	本コンテストの後も含めて、ビジネスプランの実行計画を説明している	
ビジョン	7	◎	どのような社会を実現したいか、というビジョンを説明している	
ビジョン	8		ビジョンの実現に貢献するビジネスプランであることを説明している	
着眼点 革新性	9	◎	提案するビジネスプランがより良い社会の形成につながることを説明している →本コンテストでは未来の豊かな暮らしや社会を作ることにつながるビジネスプランを募集しています。	
独創性 創造性 市場性 実現可能性	10		先行している類似・代替のサービスや製品を調査している →存在する場合には、メリットデメリット、価格などを自分のプランと比較して優位性を説明しましょう。	
独創性 創造性	11	◎	上記の調査と合わせ、自分達しか知らない、持っていないと言えるしくみ、視点、技術、体験などがある →それは何らかの理由により他者が模倣することが難しいものだとおよいです。	
独創性 創造性	12		プランの独創的な部分を端的に説明している	
独創性 創造性	13		プランを20文字程度で簡潔に説明できる →簡潔に説明できるプランは、審査員の記憶に残るプランになります。	
市場性 持続性	14		設定した課題や顧客について、根拠データがある →設定した社会課題の深刻さなどについてデータを用いて説明しましょう。また、提案するサービス・製品などを必要とする人がどのような人かも、データで説明しましょう。実際にサービスが必要としている人のインタビュー調査の結果も役立つデータとなります。	
市場性 持続性	15		データに基づき、初期の利用者（ターゲット）、その後の顧客を明確に定義している →データ（インタビュー結果も含む）に基づいて、提案するサービス・製品などを最初に利用してもらう相手や、事業展開後に顧客となり得る相手の、性別、職業、年齢、趣味などを細かく説明しましょう。顧客が明確になると、プランの実現性がぐっと増します。	
市場性 持続性	16	◎	マネタイズについて図で説明している →お金の流れや、サービス・製品などの授受について、提供者、利用者、その他関係する全ての機関・人を提示して図で説明しましょう。収益の計算は、市場のサイズなどの根拠を示して説明しましょう。	
市場性 持続性	17		データに基づき、市場のサイズや売上高を説明している →市場サイズとそれに基づく売上高について最新の統計データなどから説明しましょう。また、事業が展開していった将来の市場サイズについても予想説明すると、プランの将来性への説得力が高まります。	
表現	18		資料に使用した参考文献や写真などについて、引用元を載せている。また、協力者から許可を得ている	