

ビジネスサマリー ガイドライン

ABS Business Open 2027 / グローバルピッチコンテスト

本書は、エントリー時にご提出いただく「ビジネスサマリー」の作成ガイドです。
3部門すべての応募者を対象とし、部門ごとに求める水準を分けて記載しています。

一般部門 (General)

- ・表紙1枚+本編8枚
- ・英語のみ
- ・PDF・ノートページ形式
- ・5年財務計画 必須

大学生部門・中高生部門

- ・表紙1枚+本編8枚
- ・英語のみ
- ・PDF・ノートページ形式
- ・全スライドにノート

所定のフォーマット・ガイドラインに準拠しない応募は、通知なく選考対象外となる場合があります。
資料の作成を始める前に、必ず本書をお読みください。

OVERVIEW

ビジネスサマリーとは

ビジネスサマリーは、あなたの事業構想を審査員に伝えるプレゼンテーション資料です。1次審査（書類審査）は、このビジネスサマリーのみで行われます。審査員が直接質問する機会はないため、**スライドとスピーカーノートだけで内容が完結している必要があります。**

提出のタイミング：ビジネスサマリーは**エントリー時**にご提出いただきます。ピッチ動画は1次審査を通過された方のみ、後日ご提出いただきます。エントリーの段階で動画を準備する必要はありません。

提出仕様

枚数	表紙1枚+本編8枚（本編の構成は本書で指定します）
言語	英語のみ。日本語での提出は受け付けられません
ファイル形式	PDF。「ノートページ」形式で書き出し、スピーカーノートが表示される状態にしてください
スピーカーノート	全スライドに必須
ファイル名	[部門]_BusinessSummary_[氏名].pdf 例：General_BusinessSummary_TaroYamada.pdf
ファイルサイズ	1ファイル100MBまで（20MB以下を推奨）
提出先	公式エントリーフォーム（アップロード欄）

部門ごとの水準

骨格となる8枚の構成は全部門で共通ですが、求める深さが異なります。ご自身の部門のページをお読みください。

一般部門 General	社会人・起業家対象。投資家が投資判断できる水準を求めます。5年財務計画・ユニットエコノミクス・競合優位性・Exitシナリオが必須です。 → 本書 5ページ（中扉）から
大学生部門 中高生部門	学術的知見と原体験に基づく構想力を評価します。財務モデルの精緻さよりも、課題の具体性・独創性・情熱を重視します。 → 本書 10ページ（中扉）から

部門を問わず、以下は失格または大幅減点の対象となります。

・日本語で作成されている ・スピーカーノートが無い、または表示されない形式で書き出されている ・指定の枚数を大きく超過している

COMMON RULES

スピーカーノートの書き方

スピーカーノートは、各スライドに添える文章による説明です。1次審査では審査員が質問できないため、**ノートはスライドのビジュアル以上の思考を伝える唯一の手段**になります。スライド上の箇条書きをそのまま繰り返すのではなく、背景・根拠・文脈を書き加えてください。

分量の目安	一般部門：1スライドあたり150～300語（財務スライドはこれ以上でも可） 大学生・中高生部門：1スライドあたり100～200語
文体	一人称・能動態で書く。例：「We discovered that…」 （「It was found that…」ではなく）
書くべきこと	スライド上のデータの出典、数字の根拠、そこに至った経緯、審査員に最も伝えたい一点
避けること	スライドの文言をそのまま書き写すこと。ノートは深さを足すためのものです

書き出し手順（PowerPointの場合）

ファイル → エクスポート → PDF/XPS → オプション → 「ノートページ」を選択 → 書き出し。

書き出したPDFを開き、**各ページの下部にノートが表示されているか必ず確認**してから提出してください。通常のスライド形式で書き出すと、ノートは含まれません。

Google スライド・Keynote をお使いの場合も、ノートを含む形式で書き出せます。書き出し後にノートが表示されているかを確認する手順は同じです。

証拠の基準

- ・市場規模の主張には、必ず出典を明記してください
- ・財務上の仮定には、計算過程または比較対象を示してください
- ・リスクを挙げる場合は、必ず対応策をセットで書いてください

JUDGING CRITERIA

審査基準とスライドの対応

審査は以下の5項目で行われます。各項目が、どのスライドで主に評価されるかを示します。

Originality 独創性	着想の独自性と、既存の解決策との明確な差別化 主に評価されるスライド：1・3・4
Feasibility 実現可能性	計画の現実性、根拠、リソース、マイルストーンの具体性 主に評価されるスライド：2・5・6・7
Impact 社会的インパクト	実現した場合に社会・産業にもたらす変化の規模 主に評価されるスライド：2・7・8
Business Value 事業性	市場性・収益性・競合優位・持続可能性 主に評価されるスライド：4・6・8
Passion 情熱・志	当事者意識、原体験、やり遂げる意志と人間力 主に評価されるスライド：1・5・8

一般部門

General Division

社会人・起業家の方が対象です

求める水準は、**投資家が投資判断を下せるレベル**です。

5年財務計画、ユニットエコノミクス、競合優位性、Exitシナリオまでを求めます。

この部門の絶対条件

- ◆ 表紙1枚＋本編8枚
- ◆ 英語のみ
- ◆ PDF・ノートページ形式（スピーカーノートが表示される状態）
- ◆ 5年財務計画 必須

審査員には、ベンチャーキャピタリスト、連続起業家、業界のリーダーが含まれます。彼らは「この事業と、このチームに投資するか」という観点で評価します。「なぜこの事業が勝つのか、そしてなぜ今なのか」——この問いに、論理と数字で教えてください。

一般部門では、スピーカーノートは簡易的なデューデリジェンス資料として読まれます。財務上の仮定、競合分析の根拠、市場の裏付けを、投資検討資料と同じ密度で記述してください。ノートの無いスライドは、大幅な減点となります。

01 ビジョンと当事者性 Vision & Ownership

あなたが何者で、なぜこの事業が存在しなければならないのかを示す。

記載すべき内容

- 解決する中核的な課題と、あなた独自の視点
- 創業の動機（個人的な原体験との接点）
- ミッション／ビジョンを一文で
- なぜ「このチーム」が解くべきなのか

入れるべきビジュアル

- ミッション／ビジョンの一文
- 創業者の経歴（簡潔に。なぜあなたか）
- 創業のきっかけとなった出来事

ノートのポイント：第一印象を決めるスライドです。市場機会の説明ではなく、あなた自身の確信から書き始めてください。投資家はアイデアではなく創業者に投資します。何があなたを突き動かし、なぜ完成させるまでやめないのかを書いてください。

02 課題分析 Problem Analysis

課題を、市場の深さと構造的な洞察をもって診断する。

記載すべき内容

- なぜこの課題が「今」存在するのか。なぜ未解決なのか
- マクロ／ミクロの要因（技術・規制・社会変化）
- 未解決のまま放置された場合の経済的・社会的損失
- 「Why Now」——なぜ2027年が好機なのか

入れるべきビジュアル

- 課題の分解図（イシューツリー／ロジックツリー）
- マクロ・ミクロの環境分析
- 外部要因：技術・規制・社会トレンド

ノートのポイント：優れた課題スライドは「なぜ今なのか」を説明できています。PESTの枠組みを使い、2027年が特別に有利である理由を書いてください。具体的な規制改正、技術の転換点、市場の変化を挙げることを。

03 解決策と独創性 Solution & Originality

改良ではなく、破壊的で模倣困難な解決策を提示する。

記載すべき内容

- 既存の解決策が根本的に不十分な理由
- 改良型（better）か破壊型（different）か。明示すること
- 技術的またはビジネスモデル上の中核的な革新
- 参入障壁（特許・データ・ネットワーク効果）
- 最も近い代替手段との定量比較

入れるべきビジュアル

- ソリューションの構造図／中核プロセス図
- 知財・独自資産の戦略
- 代替手段との定量的な性能比較

ノートのポイント：投資家は「より良い」解決策を何千と見えています。彼らが投資するのは「異なる」ものです。自分の革新が改良型か破壊型かを明言し、その主張を技術的・構造的な論拠で裏付けてください。

04 ビジネスモデルと市場参入 Business Model & GTM

事業としての成立性と、市場を獲る道筋を証明する。

記載すべき内容

- 収益モデル（B2B／B2C／SaaS／マーケットプレイス等）
- 市場参入戦略：最初の100社、次の1,000社をどう獲るか
- 規模拡大後も維持できる競争優位
- 価格設定の根拠

入れるべきビジュアル

- 収益モデル図（収益の流れを図示）
- 顧客獲得ファネル／GTMの段階
- 価格表または価格戦略

ノートのポイント：ユニットエコノミクスを詳細に書いてください。CAC、LTV、LTV/CAC比率、投資回収期間。あわせて、その価格に設定した理由——買い手にとっての代替コストは何か——も説明してください。

05 チーム Team

このチームが持つ、実行上の圧倒的な優位を示す。

記載すべき内容

- 主要メンバーの経歴・専門性・担当領域
- チームがこれまでに成し遂げたこと
- 模倣が困難な理由（専門領域・人脈・技術）
- ガバナンス体制、アドバイザリーボード

入れるべきビジュアル

- メンバー紹介（写真・氏名・役割・2行の実績）
- 各メンバーの代替不可能性
- ガバナンス／組織図

ノートのポイント：主要メンバーごとに「なぜこの人が、この役割で、この会社にいるのか」を3～5文で書いてください。創業経験、Exit実績、特許、論文など、代替不可能性を示す具体的な実績を挙げること。

06 財務計画 Financial Projection

データに基づく、信頼できる5年間の財務モデルを提示する。

記載すべき内容

- 5年間の売上・純利益予測
- 主要な前提条件（すべてに出典または根拠を）
- 損益分岐点と、黒字化までの道筋
- 市場シェアのシナリオ（保守／標準／楽観）

入れるべきビジュアル

- 5年財務シミュレーション表（売上・EBITDA・純利益）
- 主要KPIの推移
- 市場シェア獲得の推移グラフ

ノートのポイント：すべての前提を比較可能な事例で裏付けてください。「同条件で12～18%成長したX社を根拠に、初年度は月次15%成長を見込む」といった形です。根拠のない急成長曲線は、信頼を一瞬で失わせます。

07 実行計画と実現可能性 Implementation & Feasibility

実際のトラクションと、具体的な実行力を示す。

記載すべき内容

- 現時点のトラクション（ユーザー数・売上・LOI・実証実験）
- 今後24か月の段階的な実行計画
- 重大な制約（資金・人材・規制）とその対処
- 最大のリスク3つと、それぞれの対応策

入れるべきビジュアル

- トラクションの実数（ユーザー・売上・継続率）
- 24か月のマイルストーン計画
- リスクマトリクスと対応策

ノートのポイント：「継続率92%の有料ベータユーザー47名」は、予測の羅列よりはるかに説得力があります。リスクについては、認識を示すだけでなく具体的な対応行動まで書いてください。発生確率×影響度のマトリクスが有効です。

08 将来性と持続可能性 Future & Sustainability

長期の投資仮説と、出口の可能性を示す。

記載すべき内容

- 長期的に生み出す社会的・経済的価値
- 現実的なExitの選択肢（IPO・M&A・戦略的売却）
- 参入障壁が時間とともに強化される仕組み
- 投資家のリターン想定

入れるべきビジュアル

- 長期インパクトの可視化（社会的+財務的）
- Exitシナリオのタイムライン
- 株主リターンの予測

ノートのポイント：投資家に向けて明示的に書いてください。「本日Xを投資した場合、標準シナリオで、Z年までに[Y]倍のリターンを[Exit手段]により実現する」。同業種の類似Exit事例を引用すること。ESG／SDGsとの整合性にも触れてください。

ABSから、一般部門の皆さまへ

- ◆ 市場へのインパクトと実現可能性が、評価の主軸です。社会を動かす事業計画を、詳細な財務予測と厳密な競合分析で裏づけて提示してください。
- ◆ あなたのデッキが答えるべき、最も重要な問いはひとつです。——なぜ「このチーム」が、「この市場」で、「今この瞬間に」勝つのか。
- ◆ 「なぜ2027年なのか」を論理的に説明してください。具体的な社会トレンド、技術の転換点、規制の変化を挙げ、動かなければ閉じてしまう機会の窓を示すことです。

DIVISION 02 & 03

大学生部門・中高生部門 University & Under 18

大学生・大学院生、および18歳未満の方が対象です

評価するのは、課題の具体性・独創性・原体験に基づく構想力です。

財務モデルの精緻さは問いません。構想段階のアイデアでも評価されます。

※中高生部門は日本在住の方のみを対象としています

この部門の絶対条件

- ◆ 表紙1枚+本編8枚
- ◆ 英語のみ
- ◆ PDF・ノートページ形式（スピーカーノートが表示される状態）
- ◆ 全スライドにスピーカーノート

このあと4ページ（スライド01～08）／一般部門の方は5ページへお戻りください

この2部門では、財務モデルの精緻さよりも、**課題設定の具体性と、あなた自身の原体験**を重視します。完成された事業である必要はありません。構想段階のアイデアでも、成長性とインパクトが示されていれば評価されます。

01 情熱とビジョン

なぜあなたがこの課題に取り組むのかを、感じさせる。

記載すべき内容

- 解決しようとしている社会課題
- なぜ「あなた」が解決すべき人物なのか（原体験）
- この課題が解決された未来の姿
- ミッションを一文で

入れるべきビジュアル

- 課題との個人的な接点を表す写真・画像
- ミッション／タグライン（一行）
- ビフォー／アフターの対比

ノートのポイント：審査員が最初に見るのは「情熱」です。課題を説明するだけでなく、なぜそれがあなた個人にとって重要なかを伝えてください。原体験があなたの最大の武器です。

02 課題とインサイト

課題を、具体的な事実と数字で捉える。

記載すべき内容

- どのような痛点に取り組むのか。誰が困っているのか
- なぜこの課題はまだ解決されていないのか
- 課題の規模（数値・データ・調査）
- 最低1つの根拠（インタビュー引用・調査データ・報道）

入れるべきビジュアル

- 顧客の声（直接のインタビュー引用）
- 問題構造の図解・ロジックツリー
- 市場規模の推定（TAM／SAM・出典付き）

ノートのポイント：一般論は避けてください。具体性が勝ちます。「東南アジアの300万人の高校生がSTEM教育のメンタリングにアクセスできない」は、「教育格差は大きな問題だ」よりはるかに強い主張です。

03 革新的ソリューション

解決策を、誰にでも分かる形で見せる。

記載すべき内容

- 解決策を、専門用語を使わない平易な言葉で説明
- スライド2の課題を、どう具体的に解決するのか
- 既存のものと何が違う／ユニークなのか
- ユーザー体験の流れ（可能なら手順を追って）

入れるべきビジュアル

- プロダクトの画面、モックアップ、試作品の写真
- ユーザージャーニーのフロー図
- ビフォー／アフターの比較

ノートのポイント：「話す」だけでなく「見せて」ください。粗い試作品の写真や手描きのモックアップでも、文章による説明よりはるかに説得力があります。

04 差別化

既存の選択肢に対する、あなたの優位を明示する。

記載すべき内容

- 独自の強み（USP）は何か
- 既存の解決策との比較
- 本当に模倣が困難な要素はどこか
- 市場におけるポジショニング

入れるべきビジュアル

- 競合比較表
- 2×2のポジショニングマップ
- 独自資産の一覧（知財・人脈・データ・提携）

ノートのポイント：比較表には、自分の弱点も正直に含めてください。かえって信頼性が高まります。そのうえで、弱点への対処計画を説明しましょう。

05 実行計画

「本当に実現できる」と信じさせる。

記載すべき内容

- 開発・ローンチの3つの主要フェーズ
- 1～3年のロードマップ（具体的なマイルストーン付き）
- 最大の制約と、その対処法
- 必要なリソース（人材・予算・技術）

入れるべきビジュアル

- 1～3年のタイムライン／ロードマップ
- 収益モデルの概要
- KPIダッシュボード（測定可能な成功指標を3～5つ）

ノートのポイント：審査員は「本当に実現できる」と信じたいのです。「6か月目にベータ版を50名にローンチする」のような具体的なマイルストーンは、「グローバルに展開する」よりはるかに説得力があります。

06 チームと信頼性

やり遂げられる体制であることを示す。

記載すべき内容

- チームメンバーとその役割
- 各メンバーの関連スキル・経験・実績
- これまでに達成したこと（試作品・検証・実績）
- アドバイザー、メンター、所属機関の支援

入れるべきビジュアル

- メンバーの写真・氏名・役割・一行の紹介
- 役割分担表
- アドバイザーや提携機関のロゴ

ノートのポイント：学生チームの場合、「経験」は学業成績、コンテストの受賞歴、プロジェクトの実績、独学で身につけたスキルでも構いません。能力の証拠を示してください。

07 未来のインパクト

この事業が広がった先の社会を描く。

記載すべき内容

- 本格展開した場合、ユーザーや社会に何が起きるか
- 5～10年後のビジョン
- SDGsやESGとの関連
- 長期的に運営を続けるための持続可能性

入れるべきビジュアル

- 5～10年後の社会を示すイラスト
- SDGs／ESGとの整合チャート
- 長期成長の軌道グラフ

ノートのポイント：収益だけでなく、変えられる人生、変革されるコミュニティ、解消される課題を予測してください。審査員は大胆なビジョンを記憶します。

08 なぜ私たちが

最終弁論として、審査員に決断を促す。

記載すべき内容

- ABS Business Openが、あなたのチームを選ぶべき理由
- 得られた支援や資金を、どう活用するのか
- 成功する最も重要な理由を、一つだけ挙げるなら
- 審査員への明確なメッセージ

入れるべきビジュアル

- 「なぜ私たちが勝つのか」の直接的な表明
- 支援・資金の使途の内訳
- 審査員への最終メッセージ

ノートのポイント：これはあなたの最終弁論です。直接的に、自信を持って、記憶に残る形で。何を求めているか、なぜそれに値するかを明確に述べてください。

ABSから、大学生部門・中高生部門の皆さまへ

- ◆ 私たちは「自由な発想」と「情熱」を何よりも大切にしています。完璧さよりも、未来を変えるようなワクワクするアイデアを見たいのです。大胆で、型破りで、野心的なアイデアを恐れしないでください。そういったアイデアこそが際立ちます。
- ◆ **中高生部門の方へ：**情熱と独創性は、財務モデルよりも重く評価されます。あなたが信じる未来を見せてください。
- ◆ **大学生部門の方へ：**学術的な知識と、現場から得た本物のインサイトを組み合わせてください。論理的な推論と真の情熱の両立が、優勝への組み合わせです。

PRE-SUBMISSION

提出前チェックリスト

全部門共通

- ☐ 表紙1枚＋本編8枚の構成になっている
- ☐ すべての内容が英語のみで書かれている
- ☐ 全スライドにスピーカーノートを書いた
- ☐ PDFを「ノートページ」形式で書き出し、ノートが表示されることを確認した
- ☐ スライドは図・グラフ・写真が中心で、文字だけになっていない
- ☐ 少なくとも1つのデータの出典を、スライドまたはノートに明記した
- ☐ チームのスライドに、各メンバーの氏名・役割・主な実績を入れた
- ☐ ファイル名を [部門]_BusinessSummary_[氏名].pdf にした
- ☐ ファイルサイズが100MB以内（20MB以下を推奨）

一般部門のみ

- ☐ スピーカーノートが1スライドあたり150～300語ある
- ☐ 5年間の財務計画があり、前提条件に出典または根拠を示した
- ☐ ユニットエコノミクス（CAC・LTV・LTV/CAC）をノートに記載した
- ☐ リスクを3つ以上挙げ、それぞれに具体的な対応策を示した
- ☐ トラクションの実数（ユーザー・売上・実証実験・LOI）を示した
- ☐ Exitシナリオと投資家リターンに言及した

大学生部門・中高生部門のみ

- ☐ スピーカーノートが1スライドあたり100～200語ある
- ☐ 原体験が、スライド1で具体的に語られている
- ☐ 課題の規模を、数値または調査データで示した
- ☐ 試作品・モックアップ・画面イメージなど、目に見える形の資料を入れた

NEXT STEPS

提出後の流れ

2027年1月31日	エントリー締切（エントリーフォーム+ビジネスサマリー）
2027年2月	1次審査（書類審査）
2027年2月中旬	結果のご連絡。通過された方には、ピッチ動画の提出方法をあわせてご案内します
2027年2月～	ファイナリスト決定・メンタリング等の伴走支援を開始
2027年3月13日 （土）	グローバルファイナル（東京・六番町）

補足：ピッチ動画は1次審査を通過された方のみのご提出です。エントリーの段階で動画を準備する必要はありません。完成された事業である必要もありません。構想段階のアイデアであっても、成長性とインパクトが示されていれば評価されます。

ABS Business Open 2027 事務局

Email : bbt-pr@bbt757.com

〒102-0085 東京都千代田区六番町1-7 Ohmae@workビル

公式サイト（日本語）：<https://anniversary-aoba-bbt.com/abs-open/ja/index.html>

公式サイト（英語）：<https://anniversary-aoba-bbt.com/abs-open/>

協力校（BBT University／Bond University／CTBC Business School／University of the Philippines）に在籍・卒業された方は、各校の窓口へお問い合わせください。