

ビジネスサマリー ガイドライン

Under 18・University部門向け — 国際学生コンペティション基準

本ガイドラインは Under 18 および University 部門の応募者向けです。ビジネスサマリーは、約10スライドのプレゼン資料(PowerPoint/スライドデッキ)で、ビジネスアイデアを論理的かつ説得力のあるストーリーで視覚的に伝えるものです。

※ 重要:ピッチデッキはスピーカーノート付きPDFとして提出してください。PowerPointの場合:ファイル → エクスポート → PDF、「ノートページ」レイアウトを選択。スピーカーノートなしで提出されたスライドは十分な評価を受けられない可能性があります。

スライド数	約10スライド(+表紙)
言語	英語のみ
フォーマット	PDF(ノートページ形式で出力) — 提出前にノートが表示されるか確認
スピーカーノート	全スライドに必須
賞金	Under 18部門 優勝者 USD 1,000 University部門 優勝者 USD 1,000
Under 18 注意	Under 18部門は日本居住者のみが対象です

1 スライド構成 — 8つのコアスライド

各スライドには明確な目的があります。以下の構成に沿って、アイデアを分かりやすく伝え、すべての審査基準で一貫した評価を受けられるようにしましょう。

スライド 1 情熱とビジョン

含めるべき内容 <ul style="list-style-type: none">■ 解決しようとしている社会課題は何か?■ なぜ「あなた」がそれを解決すべき人物なのか?(個人的経験・原体験)■ この問題が解決された未来はどうか?■ ミッションを一文で表現	スライドのビジュアル <ul style="list-style-type: none">- 課題との個人的体験を表す写真・画像- ミッション/タグライン(一行)- ビフォー/アフターのビジュアル
--	--

ヒント:審査員は「情熱」を最初に評価します。問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かを感じさせてください。原体験があなたの最大の武器です。

スライド 2 課題とインサイト

含めるべき内容 <ul style="list-style-type: none">■ どのような具体的な痛点に取り組むのか?誰が困っているのか?■ なぜこの問題はまだ解決されていないのか?市場のギャップは?■ この問題の規模は?(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、ニュースソース	スライドのビジュアル <ul style="list-style-type: none">- 顧客の声(直接インタビュー引用)- 問題構造の図解・ロジックツリー- 市場規模推定(TAM/SAM) 出典付き
---	--

ヒント:一般的な問題提起は避けてください。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」より遥かに強いです。

スライド 3 革新的ソリューション

<p>含めるべき内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ あなたのソリューションを誰でも理解できる平易な言葉で説明 ■ スライド2の課題をどう具体的に解決するか？ ■ 既存のものとは何が違う／ユニーク／クリエイティブか？ ■ ユーザー体験はどう機能するか？(可能ならステップバイステップで) 	<p>スライドのビジュアル</p> <ul style="list-style-type: none"> - プロダクトデモのスクリーンショット、モックアップ、プロトタイプ写真 - ユーザージャーニー/カスタマーエクスペリエンスのフローチャート - ビフォーvsアフターの比較
--	---

ヒント:「話す」だけでなく「見せて」ください。粗いプロトタイプ写真や手書きモックアップでも、テキスト説明より説得力があります。

スライド 4 差別化

<p>含めるべき内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ あなたの独自の強み(USP)は何か？ ■ 既存ソリューションとの比較(機能比較表) ■ 本当に模倣困難な要素は何か？ ■ 市場でのポジショニングは？ 	<p>スライドのビジュアル</p> <ul style="list-style-type: none"> - 競合比較表(あなたのソリューションがリード) - 2×2ポジショニングマップ - 主要な独自資産リスト(IP、ネットワーク、データ、パートナーシップ)
--	---

ヒント:競合表では正直に弱点も含めてください。逆に信頼性が高まります。その上で対処計画を説明しましょう。

スライド 5 実行計画

<p>含めるべき内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 開発・ローンチの3つの主要フェーズは？ ■ 1~3年のロードマップ(具体的マイルストーン付き) ■ 最大の制約と対処法は？ ■ 必要なリソース(人材・予算・技術)は？ 	<p>スライドのビジュアル</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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(3~5つの測定可能な成功指標)
---	--

ヒント:審査員は「本当に実現できる」と信じたいのです。「6ヶ月目にベータ版を50名にローンチ」のような具体的マイルストーンは「グローバルに展開」より遥かに説得力があります。

スライド 6 チームと信頼性

<p>含めるべき内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ チームメンバーとその役割は？ ■ 各メンバーの関連スキル・経験・実績は？ ■ これまでに何か達成したか？(トラクション・検証・プロトタイプ) ■ アドバイザー、メンター、機関のサポートはあるか？ 	<p>スライドのビジュアル</p> <ul style="list-style-type: none"> - チームメンバーの写真・名前・役割・一行ハイライト - 役割分担表(CEO/CTO/COO等) - アドバイザーやパートナー機関のロゴ
---	--

ヒント:学生チームの場合、「経験」は学業成績、コンペ受賞歴、プロジェクト実績、独学スキルでも構いません。能力の証拠を示してください。

スライド 7 未来のインパクト

<p>含めるべき内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ フルスケール展開した場合、ユーザー/社会にどんな変化をもたらすか？ ■ 5~10年のビジョンは？ ■ SDGsやESG原則との関連は？ ■ 持続可能性モデル(長期的に運営し続ける方法)は？ 	<p>スライドのビジュアル</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5~10年後の社会を示すインパクトイラスト - SDG/ESG整合性チャート - 長期成長軌道グラフ
--	--

ヒント:収益だけでなく、変えた人生、変革したコミュニティ、解消した問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。

スライド 8 なぜ私たちか

<p>含めるべき内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ABS Business Openがあなたのチームを選ぶべき理由は？ ■ 獲得した支援・資金をどう活用するか？ ■ 成功する最も重要な理由は一つだけ何か？ ■ 審査員に明確で記憶に残るコール・トゥ・アクションを 	<p>スライドのビジュアル</p> <ul style="list-style-type: none"> - 「なぜ当社が勝つか」- - あなたの圧倒的優位性を直接表明 - 資金/支援の使途内訳 - 審査員への最終宣言
---	---

ヒント:これはあなたの最終弁論です。直接的に、自信を持って、記憶に残るように。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。

2 効果的な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付随する書面での説明です。1次選考では審査員が質問できないため、ノートがスライドのビジュアル以上の思考を伝える唯一の手段です。各スライドのノートを60~90秒の口頭説明として扱ってください。

1スライドあたりの長さ	100~200語。60~90秒のスピーチで完全に説明できる量
文体	一人称・能動態で書く:「We discovered that...」(「It was found that...」ではなく)
含めるべき内容	スライド上のデータの背景ストーリー、出典、個人的経験、審査員に伝えたいポイント
避けるべきこと	スライド上の箇条書きの単純な繰り返し。ノートは深み・文脈・根拠を追加すべきもの
出力形式	PowerPoint: ファイル → エクスポート → PDF → オプション → 「ノートページ」。提出前にPDFでノートが表示されるか確認

3 審査基準 — デックの評価方法

基準	審査員の評価ポイント	関連スライド
独自性 (Originality)	アイデアはどれだけユニークで創造的か?既存ソリューションとの明確な差別化	1, 3, 4
実現可能性 (Feasibility)	計画は現実的で実行可能か?根拠・マイルストーン・リソースの有無	2, 5, 6
インパクト (Impact)	実現した場合、生活・コミュニティ・システムをどれだけ改善するか	2, 7
事業価値 (Business Value)	持続可能性・収益・スケールへの実現可能な道筋があるか	4, 5, 7
情熱 (Passion)	チームは本物の信念・当事者意識・回復力を示しているか	1, 6, 8

4 提出前チェックリスト

- ✓ デックは約10枚のコンテンツスライド(+表紙)で構成されている
- ✓ すべてのコンテンツ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が書かれている(1スライドあたり100~200語推奨)
- ✓ PDFは「ノートページ」形式でエクスポートされ、ノートが表示されることを確認済み
- ✓ スライドのビジュアルが明確:チャート、図解、モックアップ、写真(テキスト偏重ではない)
- ✓ 少なくとも1つのデータソース/根拠がノートまたはスライド上で引用されている
- ✓ チームスライドに各メンバーの名前・役割・主要な資格が含まれている
- ✓ ファイル名: [部門]_BusinessSummary_[氏名]_v2.pdf
- ✓ ファイルサイズがアップロードに適切(20MB以下)

ABSからのアドバイス

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。

Under 18の方へ:情熱と独自性は財務モデルより重みがあります。あなたが信じる未来を見せてください。

大学生の方へ:学術知識と本物のインサイトを組み合わせてください。論理的推論 + 本物の情熱 = 優勝への組み合わせです。