**【パテント部門】プランドラフト（フォーマット）**

大学名

チーム名

チームリーダー氏名

【必須項目】

１．ビジネスプランのタイトル

２．利用した開放特許等（複数ある場合は項目をコピーしてご記入ください）

特許番号：

発明の名称：

３．ビジネスプランの概要（概要説明に加えて、斬新さや、解決する社会的課題の重要性などプランのアピールポイントもあれば記載して下さい。）

４．ビジネスプランの実現可能性・市場性（原材料費、製造コスト等の必要なコストや、想定している販路等販売計画の概要について記載して下さい。）

【任意項目（審査の対象外）】

５．ビジネスプランを実施する主体者の想定（例：自身のチームで起業したい、他の企業等に実施してもらいたい、ライセンサー／ライセンシー企業に実施してもらいたい、等）

＊ドラフト作成における注意事項

裏面の「参考\_審査基準（案）」を踏まえ、自らのビジネスアイデアの優位性に言及してください。

参考\_審査基準（案）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 　 | 審査項目 | パテント部門 | 点数 |
| 1 | もの・サービス自体の評価 | 新規性 | もの・サービスと類似する特許・意匠・商標公報がないか調査しているか、一般的に見て（審査委員の視点で）斬新なものであるか、もしくは既存のもの・サービスの改良であれば、そのものに対しての改良度合いが大きいかを評価する。 | 40 |
| 2 | 実現可能性 | もの・サービスに技術的・商業的飛躍（例えば、一部に実現不可能な技術を用いている、莫大なイニシャルコストがかかる）は無く裏付けがなされているか。現時点で実現していなくても、実現の見込みが立っているものについては、その根拠が示されているかを評価する。 | 30 |
| 3 | 重要性・優位性 | もの・サービスが解決する社会的課題の重要性がどの程度か、既存の商品・サービスの改良であれば、そのものに対しての優位性がどの程度かを評価する。 | 30 |
| 4 | もの・サービスの事業としての評価 | 市場・ユーザーに対する理解力 | ・想定する市場規模・競合・ユーザーニーズの調査を実施しているか。・メッセージを届けたい人（ターゲット）は明確になっているか。・もの・サービスが、学生自身が欲しいと思える商品・サービスとして提案されているか。 | 40 |
| 5 | 価格・商流設計 | ・もの・サービスを製造・提供するにあたり、必要なコスト（原材料費、製造コスト、等）の計算が適切に行われているか。・もの・サービスを提供する売り場はどこにするのか等の、商流を検討しているか。 | 30 |
| 6 | 宣伝・販促 | 顧客との出会い方、顧客が使用した時の体験を描けているか。 | 30 |

（200点満点）

※審査基準（確定）は、9月下旬～10月上旬開催予定の審査委員会後にＨＰに掲載します。