

応募の手引き

「リージョナル アワード 応募の手引き」では、2026 年版応募フォームにある設問を、解説や具体例と併せて掲載しています。

リージョナル アワードは、ビジネスを通じて社会に貢献する、有能な女性インパクト起業家を世界中から発掘し、表彰する取り組みです。当アワードの応募資格を満たしているかを確認するには、ウェブサイトの「[このアワードの対象者](#)」を参照してください。また、応募フォームの回答を作成する際の参考として、「[選考基準および採点指標](#)」もご覧ください。回答は別文書で作成し、その後オンライン応募フォームに転記することを強く推奨します。

カルティエ ウーマンズ イニシアチブのチームとそのパートナー、および審査員は、提出されたすべての事業情報を厳重に機密扱いします。選出されたビジネスに関しては、事業名、簡単な説明、業種といった概要のみ公開されますが、応募者の事前の許可なしに、個人を特定できる情報が公開されることはありません。

ビジネスが選考対象に残った場合、追加書類の提出を求められます。応募件数が非常に多いため、残念ながら、**最終選考に残らなかった方への個別のフィードバックは行っていません。**

注: 1 つのビジネスにつき、年に 1 件の応募のみを受け付けます。1 つのビジネスを複数のカテゴリーに応募した場合、あるいは同一ビジネスの複数の創業者から応募があった場合は、無効となります。自身のビジネスに最適なカテゴリーを選ぶために、[FAQ](#) をご参照ください

概要

応募期間と応募方法	3
応募資格確認画面	4
応募フォーム	6
応募者情報	6
会社情報	6
価値提案と内在するポジティブなインパクト	7
市場分析と適合性	8
ビジネスの持続可能性と財務モデル	9
リーダーシップチーム	12
カルティエ ウーマンズ イニシアチブのビジョンへのコミットメント	13
添付資料	14
法的開示	14

応募期間と応募方法

留意すべき日程:

- オンライン応募フォームは、2025 年 4 月 18 日から 6 月 24 日午後 2 時(中央ヨーロッパ夏時間:CEST)まで利用できます。

第 1 回目の通知メールは 2025 年 8 月 1 日までに送信されます。2025 年 12 月 1 日までに、すべての応募者への通知が行われます。

オンライン応募の注意事項:

- 応募フォームは、Submittable アカウントにログインした状態でオンラインで記入する必要があります。有効なメールアドレスを使用して、無料の Submittable アカウントを作成できます。
- 応募に関する連絡は、メールで行います。メールアドレスを有効な状態に保ち、Submittable からの通知メールを、必ず[セーフリスト](#)に追加してください。
- 作業内容の[下書きを保存](#)することができます。2025 年 6 月 24 日までに完成させてください。
- 応募の提出後でも、2025 年 6 月 24 日の締切前であれば、内容を修正できます。修正を希望する場合は、[提出内容の編集](#)をリクエストしてください。このリクエストの処理には最大 2 営業日かかります。
- 誤った応募フォームに記入した場合は、提出を[取り消し](#)、再提出することができます。
- Submittable は Google Chrome や Firefox、Safari で最適に動作します。対応ブラウザの最新バージョンを使用していることを確認してください。
- 締切後に、応募内容の PDF 版を[ダウンロード](#)することができます。
- 締切直前の技術的なトラブルを避けるため、2025 年 6 月 24 日より前に余裕を持って応募することを強く推奨します。

応募資格確認画面

応募資格確認画面は、すべての応募資格を満たしていることを確認するためのものです。正確に回答してください。ひとつでも応募資格を満たしていない場合は、候補者選抜の際に失格となります。

注：応募フォームで回答必須の質問には星印(*)が付いています。星印が付いていない質問は任意回答です。

1. 事業の所在地 *

会社が複数の場所で業務を行っている場合、最も大きな社会的および／または環境的インパクトをもたらしている所在地を記入してください。

2. あなたの事業は、2019 年 6 月から 2024 年 6 月の間に設立されましたか？*

カルティエ ウーマンズ イニシアチブは、実証済みのビジネスモデルを持ちながらも、いまだ開発と成長の初期段階にある事業を対象としたプログラムです。事業は、応募日時点で 1 年以上 6 年以下の運営実績が必要で、会社の登記書類の提出が求められます。

3. あなたのビジネスは営利目的ですか？*

ビジネスは、その運営を支えるために十分な収益を生み出し、事業の所有者に一定の利益を還元でできるよう設計されている必要があります。非営利団体は対象外です。ただし、応募時点で利益を創出している必要はありません。

4. あなたの会社の現状に最も当てはまる事業形態を選んでください。*

あなたの会社は、チームがゼロから考案し、独自に立ち上げたものでなければなりません。つまり、既存の事業コンセプトを基にしたスピンオフやフランチャイズではなく、全く新しいコンセプトであることが必要です。

事業形態が不明な場合は、以下の定義をご確認ください：

- スピンオフ：企業や組織の一部門が独立し、事業として分離したもの。元の企業から資産、従業員、知的財産、技術、または既存の製品を引き継ぐ。
- フランチャイズ：ある事業者（フランチャイザー）が別の事業者（フランチャイジー）に対し、ビジネスの知識、プロセス、および商標の使用を許可するライセンス形態。これにより、フランチャイジーはそのブランド名のもとで製品の販売やサービスの提供を行うことができる。
 - 独立した事業体
 - スピンオフ
 - フランチャイズ
 - その他（具体的に記入ください）

独立した事業体の場合、個人事業主として事業を行っていますか？

個人事業主とは、法人化されておらず、事業主と事業が法的に分離されていないことを意味します。事業主は無限責任を負い（つまり、事業のすべての負債や損失に対して個人として責任を負う）、個人起業、ソロトレーダー、または単に個人経営とも呼ばれます。個人事業主は、リージョナル アワードの応募対象外です。

5. あなたのビジネスは 2024 年 6 月以降、継続的に収益を生み出していますか？*

応募時点で少なくとも 1 年間、製品またはサービスの販売による収益を、事業サイクルに応じて継続的に創出している必要があります。また、2024 年 6 月以降の月次売上記録の提出を求められます。

6. 株式(希薄化を伴う資金調達)または準株式によって、あなたの事業がこれまでに調達した資金は 200 万 US ドル以上ですか？*

株式(希薄化を伴う)資金調達とは、会社の所有権と引き換えに受ける、あらゆる種類の資金調達を指します。準株式資金調達には、希薄化を伴う可能性のある資金調達(例:SAFE や転換社債など)が含まれます。応募資格として許可される希薄化を伴う資金調達の上限は 200 万 US ドルですが、最低額の制限はありません。そのため、外部からの資金調達を一切行っていない事業にも応募を推奨しています。

7. あなたの事業は、国連の持続可能な開発目標(SDGs)の少なくとも1つに貢献していますか？*

国連の持続可能な開発目標(SDGs)とは、社会・経済・環境に関するさまざまな課題に取り組むために、国連が 2030 年までの達成を目指して設定した 17 のグローバル目標です。

8. あなた(応募者)は自らを女性と認識していますか？*

9. あなたはこのビジネスの創業チームの一員ですか？

10. あなたは主要なリーダーシップ ポジションに就いていますか？*

主要なリーダーシップ ポジションには、例えば、CEO(最高経営責任者)や COO(最高執行責任者)、CTO(最高技術責任者)、ゼネラルマネージャー、マネージングディレクターなどが含まれます。

11. ビジネスの過半数の株式は、創業者およびチームメンバーが所有していますか？*

資本構成表の提出が求められます。

12. 創業者の株式の過半数(総株式ではなく)は、女性(または複数の女性)が保有していますか？*

資本構成表の提出が求められます。

13. あなたが創業者の一員でない場合、あなたは、共同創業者の持ち分を上回る、または同等の株式を所有していますか？*

14. 応募締切日(2025 年 6 月 24 日)時点で、18 歳以上ですか？

15. 英語を十分に理解し、使用できますか？*

英語は、カルティエ ウーマンズ イニシアチブのチーム、パートナー、審査員、そしてコミュニティ全体における共通言語のため、非常に重要です。十分な英語力があることで、フェローはコミュニティやフェロシップに積極的に参加することができます。

応募フォーム

応募者情報

注: 応募書類は応募者本人が作成すること。

1. 名(ファーストネーム)*
政府発行の身分証明書に記載されている名を入力してください。
2. ミドルネーム(該当する場合)*
政府発行の身分証明書に記載されているミドルネームを入力してください。ミドルネームがない場合は「N/A」と記入してください。
3. 姓(ラストネーム)*
政府発行の身分証明書に記載されている姓を入力してください。
4. 現地の文字表記での名(該当する場合)
例: 漢字(中国語、日本語)、キリル文字、アラビア文字など
5. 現地の文字表記での姓(該当する場合)
例: 漢字(中国語、日本語)、キリル文字、アラビア文字など
6. 現在の役職*
7. 生年月日(MM/DD/YYYY)(月/日/年)*
応募締切日時時点で、18歳以上である必要があります。
8. 国籍*
9. 第二国籍(該当する場合)
10. 居住地(現在住んでいる国)*
居住地とは現在主に居住している場所を指します。出生地(生まれた国)や事業の所在地とは異なりますので、ご注意ください。
11. 居住都市(現在住んでいる都市)*
12. 電話番号(携帯)*
13. 連絡を希望するメールアドレス*
14. LinkedIn プロフィール URL
15. 英語の習熟度を選択してください。*
英語の習熟度が分からない場合は、ヨーロッパ言語共通参照枠(CEFR)の自己評価表を参照してください。
 - A1: 初学者
 - A2: 初級
 - B1: 中級
 - B2: 準上級
 - C1: 上級
 - C2: 熟練レベル

会社情報

1. 会社名 *
2. あなたの会社について、一文で説明してください。(150 文字) *
3. 業種 *
4. 設立日 (MM/DD/YYYY) (月/日/年) *
5. 会社の登記書類をアップロードしてください *
6. 以下の資本構成表(キャピタリゼーションテーブル)に記入してください。*

	氏名	割合 (%)
応募者		
共同創業者 1		
共同創業者 2		
共同創業者 3		
その他の共同創業者数の合計		
機関投資家(合計)		
ストックオプションプール		
その他		
合計	N/A	100

この簡易版の資本構成表の提出を求める理由は、本アワードへの応募資格を確認するためです。該当しない項目は空白のまま構いません。なお、準自己資本(SAFE および転換社債型新株予約権付社債など)による資金調達を行っている場合は、それらを完全希薄化後の持株比率として反映してください。持株比率の計算に関する詳細は、リンク内の「what is a captable(キャップテーブルとは)」をご参照ください。

7. 会社の資本構成表をアップロードしてください *
8. 会社のウェブサイト *
9. 会社の SNS アカウント

	アカウントの URL
LINKEDIN	
INSTAGRAM	
FACEBOOK	
その他	

価値提案と内在するポジティブなインパクト

1. どのような問題を、誰のために解決していますか？（1000 文字）*
あなたの製品またはサービスについて、また顧客が達成しようとしていること、および彼らが直面している課題について説明してください。
2. あなたのソリューションは、この問題をどのように独自の方法で解決しますか？ また、そのビジョンと全体像について説明してください。（1000 文字）*
あなたの製品やサービスの特長が、どのように顧客の課題解決や負担軽減に貢献しますか？ あなたのビジョンが、あなたが創出しようとしている社会的または環境的なインパクトと、どのように関連しているのかについて、必ず言及してください。
3. あなたの会社は、国連の持続可能な開発目標 (SDGs) のどれに貢献していますか？*
国連の持続可能な開発目標 (SDGs) とは、社会・経済・環境に関するさまざまな課題に取り組むために、国連が 2030 年までの達成を目指して設定した 17 のグローバル目標です。
 - 目標 1: 貧困をなくそう
 - 目標 2: 飢餓をゼロに
 - 目標 3: すべての人に健康と福祉を
 - 目標 4: 質の高い教育をみんなに
 - 目標 5: ジェンダー平等を実現しよう
 - 目標 6: 安全な水とトイレを世界中に
 - 目標 7: エネルギーをみんなに そしてクリーンに
 - 目標 8: 働きがいも経済成長も
 - 目標 9: 産業と技術革新の基盤をつくろう
 - 目標 10: 人や国の不平等をなくそう
 - 目標 11: 住み続けられるまちづくりを
 - 目標 12: つくる責任、つかう責任
 - 目標 13: 気候変動に具体的な対策を
 - 目標 14: 海の豊かさを守ろう
 - 目標 15: 陸の豊かさを守ろう
 - 目標 16: 平和と公正をすべての人に
 - 目標 17: パートナリーシップで目標を達成しよう

ほかにも貢献している SDGs がありますか？（最大 3 つまで選択可能）

4. あなたの会社の社会的、環境的な影響を測定するために使用している主要な指標を 3 つ挙げてください。
インパクト指標は各ビジネスモデルごとに異なり、社会的または環境的なポジティブな影響を測定するための指標です。例として、恩恵を受けた人の数、削減した CO2 排出量、リサイクルされた廃棄物の量、創出したコスト削減額などが挙げられます。その他の例については [IRIS+ カタログ](#) を参照してください。

	指標の内容	結果(期間を指定してください。例:創業以来、昨年など)
指標 1		
指標 2		
指標 3		

市場分析と適合性

1. あなたの主要な顧客セグメントを3つ挙げてください。*

顧客セグメンテーション(市場細分化)とは、広範な消費者市場を、共通の特性を持つサブグループ(セグメント)に分けることを指します。

例:

- 25～45歳の成人女性学習者
- 従業員100～500人の企業
- 政府のスキルアッププログラム

	詳細	現在の該当顧客数	2028年までの目標数
セグメント1			
セグメント2			
セグメント3			

2. あなたの会社の競争環境と競争優位性を説明してください。(1000文字)*

競争環境の分析では、直接のおよび間接的な競合他社(ウェブサイトリンクを含む)を挙げ、それぞれの市場シェアを明らかにし、自社と比較した際の主な強みと弱みを評価してください。

競争優位性では、競合他社よりも優れた、またはより低コストで、製品やサービスを提供できる要因を説明してください。これらの要因により、企業は競合他社と比較してより多くの売上や、高い利益率を確保することが可能になります。

3. 競争環境に関する資料がある場合はアップロードしてください。

ビジネスの持続可能性と財務モデル

1. あなたのビジネスモデルを説明してください。(1000 文字) *
あなたの組織がどのように価値を創造し、提供し、そしてどのようにその価値を獲得するかについて説明してください。
2. ビジネスモデルに関連する主なリスクを 2 つ挙げてください。*
主なリスクとは、通常、ビジネスに大きな影響を与える前提条件や、ビジネスモデルで特に影響を受けやすい要因を指します。

- リスク 1(500 文字)
- リスク 2(500 文字)

3. 主な収益源の上位 3 つを挙げ、それぞれの価格モデルを説明してください。*
収益源とは、企業の収益を得る方法を指します。一般的に、収益源には「継続収益」「取引ベースの収益」「プロジェクト収益」「サービス収益」などがあります。

例:

- B2C: 大学生向け e ラーニングプラットフォームの月額サブスクリプション(30US ドル/月)
- B2B: 教授向けトレーニングを含む大学向け年間サブスクリプション(5,000US ドル/学期)
- B2B: 学生データを活用した分析を行う大学向けコンサルティング契約(1,500US ドル/契約)

	ビジネスモデルの種類 (B2B、B2B2B、B2C、 B2B2C、B2G、P2P / C2C、 その他)	詳細	価格モデル
収益源 1			
収益源 2			
収益源 3			

4. 下記の損益計算書に記入してください。該当しない場合は「N/A(該当なし)」と記入してください。すべての金額は US ドルに換算してください。(数値のみ記入)*

数値は四捨五入して整数にし、コンマやピリオドは使用しないでください。

不明な用語がある場合は、以下の定義を参照してください:

- 売上高: 製品やサービスの販売から得た収益のこと。寄付金や助成金は、含まれません。
- 売上原価(COGS): 製品やサービスの生産にかかる変動費用のこと。
- 粗利益: 売上高から売上原価(COGS)を差し引いた利益。
- 販売費および一般管理費(SG&A): 製品の製造やサービスの提供に直接関連しないすべての費用。直接的および間接的な販売費用と、会社のすべての一般管理費(G&A)の合計。
- EBITDA: 利息、税金、減価償却、償却費用を差し引く前の会社の利益。
- 純利益: 売上高からすべての経費(COGS、SG&A、利息、税金、減価償却、償却費を含む)を差し引いた額。

損益計算書(USドル)	2023 年 (実績)*	2024 年(実績)*	2025 年 (予測)*	2026 年 (予測)*	2027 年 (予測)*	2028 年 (予測)*
売上高						
売上原価(COGS)						
粗利益						
販売費および一般管理費 (SG&A)						

EBITDA						
純利益						

5. 会社設立以来の総売上高はいくらですか(USドル)? 寄付金や助成金はこの金額には含めないでください。**(数値のみ記入)***
6. 過去 12 ヶ月間の月次売上(助成金を除く)を記入してください。*
少なくとも 1 年間の継続的な収益があることを確認するための質問です。
7. 以下の表に、これまでに外部から受けた資金提供の情報を入力してください。**(数値のみ記入)***
非希薄化資金 には、助成金、賞金、寄付、補助金などが含まれます。
希薄化資金 には、株式および準株式(転換社債、SAFE 契約など)が含まれます。
その他の資金 には、収益分配などの革新的な資金調達手段が含まれる場合があります。

	2024 年(USドル)	創業以来の総額(USドル)
非希薄化資金(例:助成金)		
希薄化資金		
借入金(負債)		
その他の資金		

戦略と実行

1. これまでに到達した主なマイルストーン(目標や成果)を記入してください。*

マイルストーンには、製品開発、獲得した顧客数、展開した地域、締結したパートナーシップ、取得した特許などが含まれます。

	日付	詳細
マイルストーン1		
マイルストーン2		
マイルストーン3		

2. 今後12ヶ月間の成長に向けた最優先のマイルストーンを3つ挙げてください。*

例えば、主要な人材の採用、重要な顧客との契約締結、特定の地域への事業拡大などが該当します。

	目標日	詳細
マイルストーン1		
マイルストーン2		
マイルストーン3		

3. プロジェクトやマイルストーンの管理のために、どのようなシステムやツール、プロセスを使用していますか？(500文字)*

4. 現在の月間純バーンレート(月間純消費額)と残存するランウェイ(月数)を記入してください。(数値のみ記入)*

会社が資金を使い果たすまでの残存期間を評価するための質問です。純バーンレートとは、企業が毎月平均して失う資金の総額を指します。ランウェイ(月数)とは、手元資金を月間純バーンレートで割った値です。詳しくは[こちら](#)をご覧ください。

例: 月間収益が \$10,000、月間支出が \$40,000 の場合、純バーンレートは \$30,000 (\$40,000 - \$10,000)。手元資金が \$300,000 の場合、ランウェイは 10 ヶ月 (\$300,000 ÷ \$30,000) となります。

- 月間純バーンレート(USドル)
- 手元資金(USドル)
- ランウェイ(月数)

リーダーシップチーム

1. あなたのチームについての説明と、どのようにして独自のソリューションを提供しているかを記述してください。(1000 文字)*

マネジメントチーム各メンバーの経歴と経験、資格に関する簡単な紹介を含めてください。

記入の際に、以下の点に考慮してください：

- チームはどのような構成ですか？ 共同創業者はどのように出会いましたか？
- チームはどのくらいの期間一緒に働いていますか？
- 主要メンバーは、どのようにソリューションの提供に貢献していますか？ チームに不足しているスキルや人材はありますか？ それは何ですか？ 採用計画はありますか？

2. あなたの会社の主要メンバー上位 3 名を記入してください。*

ジェンダーに配慮した代名詞の使用について詳しくは[こちら](#)をご覧ください。

	名(ファーストネーム)	姓(ラストネーム)	現在の役職	LinkedIn プロフィール	創業メンバーか	英語での代名詞
例	Elizabeth	Vazquez	CEO および共同創業者	https://www.linkedin.com/in/elizabeth-vazquez/	はい	She/Her
応募者						
チームメンバー 1						
チームメンバー 2						
チームメンバー 3						

3. ボードメンバーおよび／またはアドバイザーはいますか？*

4. 「はい」の場合、応募者を除く上位 3 名のボードメンバーおよび／またはアドバイザーを列記してください。

	名(ファーストネーム)	姓(ラストネーム)	ボードメンバーまたはアドバイザー	役職と会社名	LinkedIn プロフィール	英語での代名詞
例	Elizabeth	Vazquez	アドバイザー	CEO および共同創業者、WEConnect International	https://www.linkedin.com/in/elizabeth-vazquez/	She/Her
支援者 1						
支援者 2						
支援者 3						

5. 現在のフルタイム従業員数*

この質問では、パートタイム従業員 2 人でフルタイム従業員 1 人として計算してください。創業者や会社の正式な給与リストに載っていない契約社員は除外してください。

- フルタイム従業員の総数
- 女性フルタイム従業員の総数

カルティエ ウーマンズ イニシアチブのビジョンへのコミットメント

1. カルティエ ウーマンズ イニシアチブのプログラムに参加することは、あなたとあなたの会社にとってどのような意味を持ちますか？ (1000 文字)*
記入の際に、以下の点に考慮してください：
 - カルティエ ウーマンズ イニシアチブのコミュニティに参加することで、あなた自身やあなたの会社にどのようなメリットがあると考えますか？
 - カルティエ ウーマンズ イニシアチブのコミュニティに、どのように貢献できますか？
2. これまで、どのようにカルティエ ウーマンズ イニシアチブのビジョンとミッションに貢献してきましたか？ (1000 文字)*
記入の際に、以下の点に考慮してください：
 - 女性の従業員やサプライヤー、契約業者などを支援・活躍させるためのポリシーや取り組みを実践していますか？
 - 会社の業務を超えて、女性のエンパワーメントを支援する活動をしていますか？
3. あなたがこれまでに参加したことがあり、他のインパクト起業家にも推奨したい起業支援ネットワーク(インキュベーター、アクセラレーター、フェローシップ、起業支援プログラムなど)から、関連性の高い順に 3 つ挙げてください。

	NAME 名称	WEBSITE ウェブサイト	YEAR OF PARTICIPATION 参加年
PROGRAM1 プログラム 1			
PROGRAM 2 プログラム 2			
PROGRAM 3 プログラム 3			

4. カルティエ ウーマンズ イニシアチブをどこで知りましたか？*

- SNS
 - LinkedIn
 - Facebook/Meta
 - Instagram
- カルティエ ウーマンズ イニシアチブのニュースレター
- 外部の団体を通じて(具体的に記入してください)
- カルティエのスタッフを通じて(具体的に記入してください)
- 友人・同僚・家族を通じて(具体的に記入してください)
- メディアで(具体的に記入してください)
- Google 検索
- その他(具体的に記入してください)

添付資料

Submittable で提出できるフォーマットについては、[こちら](#)をご覧ください。

1. あなたの最新の履歴書 *
以前に（共同）設立した企業がある場合は、履歴書に記載されていることを確認してください。
2. あなたの会社の事業内容プレゼン資料 *
[このガイドライン](#)を参考に、資料を作成することを推奨します。経営チーム各メンバーの簡単な紹介は必ず記載してください。資料は 15 ページ以内に収めてください。
3. 任意提出資料（最大 3 点）：チェンジ理論やインパクトフレームワーク、インパクトレポート、製品画像、パンフレット、メディアに取り上げられた記事、研究資料など

注：一次選考を通過した場合、追って追加の公式書類や法的書類の提出が求められます。

法的開示

以下に該当する、過去または現在進行中の訴訟、規制当局との紛争、未解決の破産手続き、およびその他の法的問題がある場合は、関連する情報および関連書類を開示してください。*

- 会社
- 応募者
- 他の共同創業者
- 該当なし（開示すべき事項はない）

[応募規約](#)を読み、同意しました。