

MIT BPCC19

MIT Venture Forum of Japan
The 19th Business Planning Clinic & Contest

日本MITベンチャーフォーラム主催
第19回 ビジネスプランニングクリニック & コンテスト

CALL FOR ENTRIES

エントリー募集

応募締切 : 2019年 7月31日 (水)
最終審査発表会 : 2019年11月 2日 (土)
最優秀賞 : 副賞100万円
表彰・賞 : 協賛企業による特別賞等

開催趣旨

日本MITベンチャーフォーラムは、「ベンチャーとイノベーションの創出支援」というミッションのもと、創立以来、毎年ビジネスプランコンテストを開催してきました。今年は第19回目になります。

本コンテストでは、事業計画をコンテスト形式で単に評価するだけではなく、コンテストの過程において、該当する産業分野での専門知識や事業実績をもつMIT-VFJメンターが、約2カ月、市場に対するビジネスモデルの分析から、時には事業計画そのものの見直しまで、徹底した指導と助言・ブラッシュアップを行った上で、最終審査発表会へと向かいます。

第19回を迎える今年度のコンテストも、イノベティブなテクノロジーを持つベンチャー、イノベティブなビジネスモデルを有するベンチャー、もしくはこれから起業をしようとしているかた、企業内ベンチャーなど幅広く募集いたします。

日本の未来、そして世界の将来を担う起業家の皆様からの応募を、心よりお待ちしております。

日本MITベンチャーフォーラム 理事長 本橋 健

募 集 対 象

応募条件は、以下の通りです。

- ★ 応募者 : 起業を目指すあるいはすでに起業している個人または組織の代表者であること。
※ 中小企業の後継者、企業内プロジェクトによる新規ビジネスの応募も可能です。
ただし、応募事業に関する代表者(*)が応募すること。

* 企業内プロジェクトの代表者の場合は、当該企業から応募・参加を承認を得ていること

- ★ 事業のコアとして、イノベーティブな技術もしくはビジネスモデルを有すること。
※ 当該技術が確立している、又はプロトタイプを有すること。
(アイデアのみなど、実現可能性が不明瞭なものは審査対象としない。)
- ★ 応募者代表者及び応募企業のメンバーが、メンタリング期間のメンタリング、メンタリング合宿、及び最終審査発表会に参加できること。
- ★ 最終発表会での一般向け発表をインターネット経由で公開ができること。
 - ・ 応募、発表言語は、日本語もしくは英語とします。
 - ・ 日本国外からの応募も受け付けます。
 - ・ 過去にBPCCへ応募していても、他のコンテストに応募・受賞していても応募は可能です。

審 査 基 準

審査基準は以下の通りです。

- ・イノベーション性 : サービスや製品が革新性のある技術もしくはビジネスモデルを基調としているか
- ・実現可能性 : 持続的な事業として実現する、あるいは実現可能なものであるか
- ・グローバル性 : 国内のみならず、アジアや世界に向けて貢献する可能性があるか
- ・リーダーシップ : 事業代表のポテンシャルとしてコミュニケーション力やプレゼンテーション力があるか

※ ただし、本コンテストの主旨と著しく乖離しているもの、及び同内容で過去にファイナリストになったものはファイナリスト候補といたしません。

※ 事業化の意志がないもの、コンテスト荒らしと思われるものの応募は受け付けません。

ディスクレーマー

※必ずご了承の上、ご応募ください。

1. 応募者自身、及び応募者から取得した情報の取り扱い
 - (1) 応募者の個人情報、主催者の個人情報保護方針(以下のウェブサイトに記載)に基づき適法に管理します。
応募者は、主催者の個人情報保護方針を確認・同意しているものとします。 <https://www.mit-vf.jp/blank-3>
 - (2) 応募者が主催者に提出、提供したビジネスプラン等(資料の提示、口頭説明等による情報を含む)における、企業秘密やビジネスモデル、ノウハウなどの情報の保護については、応募者の責任で対応を講じているものとし、主催者は一切の責任を負いません。
2. 反社会的勢力、反社会的行為の排除
応募者及び応募者が関係する組織は、反社会的勢力等に該当せず、自らまた第三者を利用して反社会的行為を行っていないことを確約する。
3. 免責事項
本コンテストの過程における主催者のあらゆる行為について、個人情報の取り扱いを除き、主催者は一切の責任を負いません。主催者の審査や評価の結果は、応募者の事業の成功、資金調達、事業提携、その他の一切のことを保証するものではありません。
4. 費用負担
本コンテストへの応募は、無料です。書類・プレゼン審査通過者においては、オリエンテーション以降に発生する、ビジネスプランの作成諸経費、合宿開催地・最終審査発表会会場への交通費を含む諸行事への参加に要する交通費、宿泊費、調査費、通信費及びその他一切の費用については各自ご負担いただきます。

応募要領

当コンテストへ応募される方は、下記いずれかのスタイルに従って作成し、送付してください。

【応募方法① ビジネスプランスタイル】

1. 対象者
BPC19へ応募するすべてのかた
2. 応募 提出書類
エグゼクティブサマリー、および ビジネスプラン の2ファイル
3. 「ビジネスプラン」への記載必須項目
 - (1) 事業タイトル
 - (2) 提案代表者名、及び連絡先
 - (3) 事業概要
 - (4) マーケティング戦略
 - (5) コアコンピタンス・保有技術
 - (6) 競合優位性・新規性
 - (7) 経営体制
 - (8) 売上・収益計画(3～5カ年)

【応募方法② フリースタイル】

1. 対象者
BPC19へ応募するが、ビジネスプランを作成していないかた
※ ただし、イノベティブな技術またはビジネスモデルを有し、
それをもってビジネスとして社会や産業に普及を行っていく意思があるかたに限る
2. 応募 提出書類
エグゼクティブサマリー、および 提案書 の2ファイル
3. 「提案書」への記載必須項目
 - (1) 事業タイトル
 - (2) 提案代表者名、及び連絡先
 - (3) 技術・ビジネスモデルの概要
 - (4) 技術の場合、機能・性能や歩留まりなど技術確立している内容の説明(写真または動画で説明可)
 - (5) ビジネスモデルの場合、プロトタイプを用いた説明
 - (6) 産業・社会への影響度(ベネフィット、ニーズの大きさ)についての説明
(だれにどんな良いことがあるか、誰のどんな困っていることを解決するか、定量的)
 - (7) 提案代表者・提案者チームの経歴
 - (8) 期待する売上、必要とする費用の見込み

▶ 応募のデータ形式、書式、記載方法等

データ形式 : PDF (Portable Document Format) 形式のみ

※ ただし、フリースタイルで動画を使用する場合は、映像時間を3分以内とすること
動画データはメール添付にて送付せず、ネット上での共有等の手段で応募すること

書式 : A4用紙にプリントした際に判読できるサイズ

言語 : 日本語または英語のみ

記載分量 : エグゼクティブサマリーは、1ページ(約1,200字、タイトル・代表者名の記載必須)

ビジネスプランは、文書形式の場合6～12頁程度、プレゼンテーション形式の場合10～20頁程度

参考 : 総務省「事業計画作成 とベンチャー経営の手引き」

http://www.soumu.go.jp/main_content/000170365.pdf

▶ 応募送付先、連絡相談先

応募書類は、期日(7月31日)までに、メールにて 下記宛先へ送付してください。

データが大きく送信できない場合、応募受領の連絡がない場合等も、下記宛先へご相談ください。

郵送やFAXによる応募は受け付けておりません。

MIT-VFJ BPC19事務局 bpc@mit-vf.jp

スケジュール

6月1日(土)	募集開始
7月31日(水)	応募締切 (bpc@mit-vf.jp へ宛て、メールにて応募書類を提出ください。)
8月1日(木)~	1次書類審査 提出いただいたビジネスプラン・提案書に基づき書類審査を実施し、2次プレゼン審査への通過者を選出します。 審査結果の通知は、8月下旬を予定しています。 審査結果の如何を問わず、応募者全員に審査時の評価コメントをご連絡します。
9月7日(土)	2次プレゼン審査 書類審査通過者には、当日、原則として東京都内にお集まりいただき、ショートプレゼンテーションを実施いただきます。ショートプレゼン、及び審査員等による質疑応答に基づき、審査を実施し、当日、審査結果を発表します。 プレゼン審査通過者は、ファイナリスト候補者として同日開催のオリエンテーションへ進みます。
9月7日(土)	ファイナリスト候補 オリエンテーション、第1回メンタリング ※参加必須※ ファイナリスト候補者へ向け、最終審査会までの流れ、MIT-VFJのメンタリングについてなどを説明するオリエンテーションを実施し、メンターの紹介を行います。 ファイナリスト候補者には「メンタリング留意点」(当日配布)を確認いただき、最終審査会まで、MIT-VFJのメンタリング・クリニックを受けることに同意していただきます。 オリエンテーション後は、第1回メンタリングとして、アサインされたMIT-VFJメンターと個別メンタリングを行います。
9月28日(土)~29日(日)	メンタリング合宿 ※参加必須※ 東京郊外の宿泊施設にて、ファイナリスト候補者、メンター全員集合での一泊二日の合宿を行います。1日目は集中メンタリングを実施のうえ、2日目の朝に、メンタリングのマイルストーンとして、ファイナリスト候補による模擬プレゼンテーション大会を全員参加で行います。 合宿地、合宿の予定等は、オリエンテーションにて発表します。
11月2日(土)	最終審査発表会 ※参加必須※ ファイナリスト候補者は、BPCJ審査員の前でプレゼンテーションを実施し、最終審査を行います。 また一般会場では、一般参加者へ向けたプレゼンテーションも実施していただきます。 表彰式では、ファイナリスト認定を行うとともに、最終審査で選ばれた最優秀賞等の優秀なビジネスプランの発表・表彰、及び協賛企業等による特別賞の発表・表彰を行います。

【ご注意】

詳細は変更の可能性がありますので、応募時に再度ウェブサイト、フェイスブック等でご確認ください。

ウェブサイト : <http://mit-vf.jp>

facebook : <https://www.facebook.com/MITVentureForumJapan>

■ 主催



■ MIT-VFJ BPCJ19 事務局

特定非営利活動法人

日本MITベンチャーフォーラム

東京都千代田区九段南1-5-6 リそな九段ビル5階KSフロア

mail bpc@mit-vf.jp

参考: ビジネスプラン作成のポイント

(1) 事業タイトル

事業の名称を記載してください。

事業タイトルは、一目で貴方が計画している事業の内容をイメージさせるものであることが重要です。場合によっては副題をつけることも効果的でしょう。

(2) 提案者名、及び連絡先

ビジネスプランコンテストに応募する代表者の氏名を記入してください。法人の場合には、法人名と代表者の役職と氏名を記入してください。連絡先は、住所・電話・Eメールアドレスをご記入ください(会社・自宅を問いません)。

(3) 事業概要

企画するビジネスの概要を記載してください。

その際、「事業の定義」を明確にしてください(製品はモノなのかサービスなのか、研究開発に特化するのか/製造・販売まで行うのか、市場は日本だけなのか/世界なのか、etc)。

その上で、当面(~3年以内)行う事業と、その後発展的に展開する事業について記載してください。

(4) マーケティング戦略

顧客をターゲティング(絞込み)することが重要です。

第一に、その商品を必要とする顧客はどのような市場セグメントなのかについて、市場セグメントの特徴(属性)、市場規模や成長率等を分析してください。

さらに、法人顧客の場合には主要な顧客候補の具体的な名称を、一般顧客の場合には特にターゲットとする消費者層を分類して提示します。その上でターゲット市場に対するマーケティング戦略を練ってください。どのようにして製品(サービス)を顧客に広く認知させ販売していくのかを明確に記載する事です。

特に、当初の顧客を開拓する方法(マーケットイン戦略)が重要です。

(5) コアコンピタンス・保有技術

ここでは自分が計画する会社の【強み】を記述してください。

保有する独自技術や人材、顧客基盤、販売ネットワークなどが含まれます。特許等がある場合にはそのうちの主要なものを記載し、他××件というように記載してください。〇〇大学との提携により優秀な人材が調達できるとか、〇〇商社との提携で販売チャネルが強力だということもコアコンピタンスです。

(6) 競合優位性・新規性

既存商品・類似商品との比較(価格面・性能面・サービス面など)を行ってください。

この時に「卓越した商品ゆえに競合するものはない」というような記載をよく見かけますが、競合商品が全くないということは稀れです。その場合には顧客は性能・品質の劣る既存商品を渋々利用しているはずなので、それとの比較をしてください。

比較にあたっては、できるだけ価格や性能などについて定量的(数値的)な比較をしてください。

(7) 経営体制

主要な経営者(経営参加予定者)の略歴を記載してください。

人数や記載の内容については特に規定しませんが、略歴の中では「このビジネスを進めるに当たってこの経験・実績が役に立つ」という点を特にアピールしてください。

(8) 売上・収益計画

概ね3年~5年の売上及び収支(利益)計画を記述してください。

売上は商品ごとに商品単価×販売個数の様式で、経費は投資額と経常経費(人件費、外部委託費、材料費等の費目別)に分けて記載してください。

また主要な原単位(販売価格等)について算定根拠を注記してください。