

MIT BPCC18

MIT Venture Forum of Japan
The 18th Business Planning Clinic & Contest

日本MITベンチャーフォーラム主催
第18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 : 2018年 7月31日 (火)
最終審査発表会 : 2018年11月17日 (土)
最優秀賞 : 副賞100万円

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。

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ありません。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カ月間、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、徹底した助言を行います。審査通過者には、事業計画のさらなるブラッシュアップを行った上で、最終審査発表会に臨んでいただきます。

第18回を迎える今年度のコンテストでも、イノベーティブなテクノロジーを持つベンチャー、イノベー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

募集対象は、以下の通りです。

- ・ 応募者は、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。
企業内プロジェクトの代表者からの応募も受け付けます。所属企業から応募・参加の承認を得て応募ください。
本年度より、中小企業におけるビジネスプラン(第2創業等)の代表者からの応募も受け付けます。
- ・ 事業のコアとして、イノベ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。
(アイデアのみで実現可能性が不明瞭なものは審査対象としません。)
- ・ 応募者本人が、プレゼン審査、メンタリング期間における能動的なブラッシュアップ、合宿、最終審査発表会に参加できること。
※ メンタリング期間は、オリエンテーション実施後から、最終審査発表会開催までとなります。
- ・ 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。
- ・ 応募および発表言語は、日本語もしくは英語であること。 ※ 日本国外からの応募も可能。
- ・ 他のコンテストに応募・受賞していても応募は可能。

審査基準

審査は、以下の4つを基準に実施します。

- ・ **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

※ 本コンテストの主旨と著しく乖離しているもの、過去にBPCCのファイナリストになったプランと同内容のもの、事業化の意志がないもの、及びコンテスト荒らしと思われるものの応募は、審査の対象としません。1次審査通過後であっても、審査結果を見直し、失格とします。

応募に際しての留意点

以下の留意点をご了承の上、ご応募ください。異議なく了承したうえで応募したものとして取り扱います。

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。
<http://mit-vfj.jp/about-us/personal-information/>
(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。
ただし、例外として、メンタリング合宿における会場費・宿泊費については、主催者が負担します。

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. 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

(※) エグゼクティブサマリーは、下記の記載必須項目に基づき、指定した記載分量内で簡潔に記載すること。

2. 「ビジネスプラン」への記載必須項目

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------|
| (1) 事業タイトル | (2) 提案者名、略歴及び連絡先 |
| (3) 事業概要 | (4) コアコンピタンス・保有技術 |
| (5) 事業戦略(市場戦略、マーケティング・営業戦略、顧客戦略等) | |
| (6) 競合優位性・新規性 | (7) キー・ファクター(リスク・ファクター) |
| (8) 投資計画、売上・収益計画(3～5カ年) | (9) 経営体制・チーム |

【応募方法② フリースタイル】

1. 対象者

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(ビジネスプランを作成してなくても可)

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

(※) エグゼクティブサマリーは、下記の記載必須項目に基づき、指定した記載分量内で簡潔に記載すること。

3. 「提案書」への記載必須項目

- | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| (1) 事業タイトル | (2) 提案者名、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)
ビジネスモデルの場合：プロトタイプを用いた説明(動画でのプロトタイプ説明可) | |
| (5) 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) | |
| (6) イノベーション性についての説明 | (7) 提案者・提案者チームの経歴 |

▶ 応募のデータ形式、書式、記載分量

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分以内とし、動画データは送付せずにネット上での共有等の手段で応募すること。

書式・サイズ：A4用紙にプリントした際に判読できる文字の書式・サイズであること。

記載分量：エグゼクティブサマリーは、A4用紙2枚以内。

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。

▶ 応募送付先・連絡相談先

応募書類は、期日(7月31日)までに、メールにて以下の宛先へ送付してください。郵送やFAXによる応募は受け付けておりません。データが大きい場合等の相談事項も、以下の宛先にご連絡ください。

MIT-VFJ BPCC 事務局 bpc@mit-vf.jp

(参考情報)

1. 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

2. 中小企業ビジネス支援サイトJ-NET21 「起業マニュアル～事業計画書の書き方」

<http://j-net21.smrj.go.jp/establish/manual/list2/step2/manual24-1.html>

3. MIT-VFJ M33 セミナー「ビジネスプラン作成のポイント」(2014年5月17日実施)

<http://mit-vf.jp/wp-content/uploads/2014/05/business-planning-BPCC14-MITVFJ-20140517.pdf>

表彰タイトル

最優秀賞（副賞 賞金100万円）

優秀賞（副賞 賞金10万円）

その他の賞：MIT-VFJ正会員が投票で選ぶ特別賞、協賛各社による特別賞
※表彰タイトルや協賛スポンサーは、適宜変更ないし追加されることがあります。

スケジュール

7月31日（火） 応募締切（bpc@mit-vf.jp までメールにて応募書類を提出ください。）

8月1日（水）～ 書類審査

提出いただいたビジネスプランの書類審査に基づき書類審査を実施し、プレゼン審査に進むチームを選出します。（審査結果の通知は、8月末を予定。）
審査結果は、応募者全員に評価コメントをつけて通知します。

9月8日（土） プレゼン審査

※参加必須

書類審査を通過したかたすべてにプレゼンを行っていただきます。質疑等を行い、ファイナリスト候補となるチームを6～8チーム選出します。
審査結果は、当日発表します。プレゼン審査通過者には、同日開催のオリエンテーションへ進んでいただきます。

9月8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

プレゼン審査通過者は、ファイナリスト候補となり、メンタリングプロセスへ進んでいただきます。最終審査会までの流れ、メンタリングについて等の詳細は、オリエンテーションにて説明します。
同日、ファイナリスト候補の各チームに対し、2～3名のメンターを紹介し、第1回メンタリングを実施します。ファイナリスト候補には、「メンタリング留意点」(当日配布)を確認いただき、最終審査会までの約2か月間にわたり、メンタリング、事業計画のブラッシュアップを受けていただきます。

メンタリング
ブラッシュアップ

9月29日（土）～9月30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日目の朝には、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。合宿地はオリエンテーションの際に発表します。

11月17日（土） 最終審査発表会 @東京都内

※参加必須

ファイナリスト候補がプレゼンテーションを行い、最終審査を受けます。
審査により選ばれた優秀なビジネスプランの表彰等を行います。

【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 ASSOCIATION
OF JAPAN
VENTURE FORUM

■ MIT-VFJ BPCC 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 りそな九段ビル5階KSフロア

mail bpc@mit-vf.jp

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、略歴及び連絡先

ビジネスプランコンテストに応募する代表者の氏名及び略歴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・FAX・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)。住所とEメールアドレスは必須ですが、電話とFaxについては不都合な方はblankでも構いません。

(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」を明確化してください(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) 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。

(5) 事業戦略(市場戦略、マーケティング・営業戦略、顧客戦略等)

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。

(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。また比較にあたっては、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) キー・ファクター (リスク・ファクター)

事業・事業戦略の遂行上、一番重要な要因について、端的に記載ください。逆を返すと、事業を根本から破たんさせるリスク要素が該当します。

(8) 投資計画、売上・収益計画

概ね3年~5年の投資計画、売上及び収支(利益)計画を記述してください。

投資計画は、技術・サービスの展開までに必要な投資について、売上は、商品ごとに商品単価×販売個数の様式で、経費は経常経費を人件費、外部委託費、材料費等の費用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。

(9) 経営体制・チーム

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。