

MIT BPGC20

MIT Venture Forum of Japan The 20th Business Planning Clinic & Contest

特定非営利活動法人日本MITベンチャーフォーラム主催
第20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 : 2020年 8月 2日(日)
最終審査会 : 2020年11月21日(土)
最優秀賞 : 副賞100万円
その他表彰 : 協賛企業による特別賞等

開 催 趣 旨

特定非営利活動法人日本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」をミッションとして、創立以来毎年ビジネスプランコンテストを開催、今年は第20回目となります。

本コンテストは、応募者の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、メンタリングにより事業計画のブラッシュアップを行ったうえで、最終審査会に臨んでいただきます。

各産業分野の専門知識や事業実績等をもつMIT-VFJメンターが、約2か月半のメンタリングを担い、徹底した助言により、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もサポートします。

今年の実施にあたりましては、審査会やメンタリングのオンライン上での開催など新型コロナウイルス感染症への対策を講じ、応募者とメンターの健康と安全の確保を最優先に運営してまいります。

イノベティブなテクノロジーやビジネスモデルを有するベンチャーであれば、個人起業家、スタートアップ、企業内ベンチャー、大学発ベンチャーなどの応募を、起業準備段階のものも含めて幅広く受け付けます。

日本の未来、世界の将来を担う起業家の応募を、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 會田 隆太郎

募集対象者と応募条件

募集対象者	<p>すでに起業済みまたは起業準備中であり、その事業について最終的意思決定を行える個人。</p> <ul style="list-style-type: none">※ 中小企業の後継者、企業内の新規ビジネスプロジェクトの応募も受け付けますが応募事業に関する最終意思決定者が応募し全日程に自ら参加すること、企業の代表権を有しない方は所属企業が応募・参加を承認していること、が必要です。※ 日本国外からの応募、日本語以外に英語による応募も受け付けます。※ 過去のBPCCCに応募歴がある方、他コンテストの応募者・受賞者も受け付けます。
応募条件	<p>応募は、以下の条件を満たしている必要があります。</p> <p>事業の前提となるコア技術やビジネスモデルが、イノベティブで成立可能性が高いこと。</p> <ul style="list-style-type: none">※ シードステージ、アーリーステージの方が主な対象です。※ 製品のプロトタイプやサービスのパイロット版があり、実証性審査ができること。※ アイディアや構想だけという場合は審査対象となりません。 <p>応募者が、応募した事業を実行し事業化する意志を持っていること。</p> <ul style="list-style-type: none">※ 実施する意志がないビジネスプランや、事務局がビジネスプランコンテスト荒らしと判断したものの応募は受け付けません。 <p>応募者が、2次審査、メンタリング、中間発表、最終審査、最終発表に積極的に参加できること。</p> <ul style="list-style-type: none">※ 特にメンタリング(集中メンタリングまたは合宿を含む)への積極的参加は必須です。※ 期間中は1~2週間に1回程度のメンタリング会議が実施されます。(スケジュールの項目も要参照) <p>最終発表会のプレゼンテーションを記録、公開(インターネット等)しても構わないこと。</p> <ul style="list-style-type: none">※ 発表言語は、日本語または英語に限ります。 <p>この募集資料に記載の「スケジュール」、「応募者の承諾事項」を異議なく承諾していること。</p>

以下の方々の応募をお待ちしています！

製品プロトタイプやパイロット版サービスをビジネスにしたい

資金調達に向けてビジネスプランに磨きをかけたい

プレゼンスキルを磨きたい

ベンチャー人脈を広げたい

BPCCCの特徴

1. ファイナリスト候補者(2次審査通過者)には、最終審査までの約2~3か月間、経験豊富なメンター陣によるメンタリングを受けていただきます。
2. メンタリングを通じて、ビジネスプランやプレゼンスキルをブラッシュアップしていただきます。
3. ファイナリスト候補者には、審査員だけではなく一般オーディエンス向けにもプレゼンをしていただきます。
4. ファイナリストには、MIT卒業生などが活躍するベンチャーエコシステムにアクセスする道が開かれます。

審査基準

1. イノベーション性 : サービスや製品は、革新性ある技術もしくはビジネスモデルを基調としているか社会にポジティブなインパクトを与える可能性があるか
2. 実現可能性 : 持続的な事業として実現するもの、あるいは実現可能なものであるか
3. 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
4. リーダーシップ : 事業代表者は、十分な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

応募要領

下記の①か②いずれかを選択しそれぞれの応募方法に従って応募してください。

【応募方法① ビジネスプランブラッシュアップコース】

1. 対象者 すでにビジネスプランがあり、BPGC20でビジネスプランをブラッシュアップしたい者
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点(電子ファイル)
3. 提出する「ビジネスプラン」には、以下の各項目(記載必須項目)を必ず記載すること
また、末尾記載の「参考:ビジネスプラン作成のポイント」等を参照し、必要十分な内容とすること
(1) 事業タイトル、(2) 応募者名、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(応募者・チームの経歴)
(8) 売上・収益計画(5か年)

【応募方法② ビジネスプラン作成コース】

1. 対象者 今回の応募により未完成のビジネスプランを完成させたい者で、かつ、イノベー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したいとの強い意志を持つ者
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点(電子ファイル)
3. 提出する「提案書」には、以下の各項目(記載必須項目)を必ず記載すること
(1) 事業タイトル、(2) 応募者名、及び連絡先
(3) イノベーティブな技術またはビジネスモデルの概要
(審査基準であるイノベーション性と実現可能性を明確に説明する内容であること)
(4a) イノベーティブな技術を有する提案の場合
当該技術により実現した機能・性能の具体的説明(写真や動画の添付も可能)
(4b) イノベーティブなビジネスモデルを有する提案の場合
商品・サービスの「プロトタイプ」の実物の具体的説明(写真や動画の添付も可能)
(5) 産業・社会にもたらされるインパクト
(顧客にとってのベネフィット、社会的ニーズの大きさ、そのニーズは切実かつ重要なものか
誰にとってどのような良いことがあるのか、誰がどのように困っていることを解決するのかの説明)
(6) 事業の推進体制(応募者・チームの経歴)

【応募方法①と②に共通する事項】

▶ 応募のデータ形式、書式、記載方法等

- データ形式 : PDF (Portable Document Format) 形式のみでしか受け付けない(動画データを除く)
※ ビジネスプラン作成コース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、ネット上での共有手段等で応募すること
- 書式 : A4用紙にプリントした際に判読できる文字サイズとすること
- 言語 : 日本語または英語を使用すること
- 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・応募者名の記載必須)
ビジネスプランまたは提案書は、文書形式の場合6~12頁程度、スライド形式の場合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、その他

この資料の内容は変更する可能性があるため、随時ウェブサイト <https://www.mit-vf.jp> を確認のこと
応募書類は、期日(8月2日正午)までに下記事務局へメール送付すること(郵送やFAXでの応募は不可)
応募後に事務局から受領の連絡がない場合等の連絡・相談も、下記事務局にて受け付ける

スケジュール

8月 2日(日) 応募締切 ※12時(正午)必着

8月 10日(月) 1次審査結果通知(2次審査への通過者選出)

各応募者に審査結果をメールにて通知(落選者には、後日「審査者コメント」を通知)
通過者には、2次審査会(プレゼンテーション審査会)出席案内を通知

【以下、1次審査通過者のみ】

8月 15日(土) 2次審査会(プレゼンテーション審査会) ※ 参加必須

1次審査通過者は、オンライン上でプレゼンテーションと質疑応答を行う
当日中に2次審査結果通知

【以下、2次審査通過者のみ】

8月 15日(土)～8月 21日(金)のうち協議にて日時設定 メンターとの顔合わせ ※ 参加必須

8月 22日(土) オリエンテーション、第1回メンタリング ※ 参加必須

今後の日程や進め方を説明、質疑応答後、全体会を終了
その後、各チームごとに個別にメンタリングを開始

以降、各チームごとに個別に1～2週間に1回程度のメンタリング実施 ※ 参加必須

9月 26日(土)～27日(日) 合宿 ※ 参加必須

全体説明(今後の日程や進め方)、集中メンタリング、専門家相談、中間プレゼン会、
中間プレゼンに関する相互フィードバック、懇親、その他

11月 21日(土) 最終審査会(プレゼンテーションと質疑応答)(非公開) ※ 参加必須

11月 22日(日) 一般向け発表会(プレゼンテーションと質疑応答)(公開) ※ 参加必須
最終審査結果発表・表彰 ※ 参加必須

【重要事項】

1. 新型コロナウイルス感染症対策として、今年度は、原則として上記の全日程をオンライン実施とする方針です。
2. ただし、今後の状況変化によっては、予告なく、運営内容等を変更(中止)する場合があります。オンラインイベントの一部をオフライン化する(実開催とする)ことなどがあり得ます。実開催の場合の開催地は、合宿は関東圏近郊、発表会等は東京都区内を想定しています。
3. 運営内容等の変更時は、ウェブサイト <https://www.mit-vf.jp> にて通知します。

応募者の承諾事項

応募者は、応募と同時に、つぎの事項を異議なく承諾し、かつ表明・確約しているものとして取り扱います。

1. 応募条件への合致、反社会的勢力や反社会的行為の排除の確約

応募者は、この募集資料に記載の「募集対象者と応募条件」に自らが合致することを表明し確約する。

応募者は、応募者及び応募者が関係する組織が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表明し確約する。

2. 費用負担

応募者は、応募者にて発生する費用(ビジネスプラン等の作成諸経費、合宿開催地・最終審査会・一般向け発表会の会場への交通費を含む諸行事への参加費用、宿泊費、通信費)や損害(事故等により生じた身体的損害などを含む)などについてその一切を異議なく負担する。主催者はこれらについて一切の責任や負担を負わない。

3. 主催者が応募者から取得した情報の取り扱い

主催者は、応募者の個人情報を、主催者の個人情報保護方針(ウェブサイト <https://www.mit-vf.jp> に記載)にもとづき管理する。応募者はこれに異議なく同意する。

応募者は、「主催者が知り得た応募者の情報(資料の提示、口頭説明等による情報などを含む)、企業秘密やノウハウなどの情報の一切」の保護等の対応を自らの責任と負担で講じる。主催者は当該情報(応募者の個人情報を除く)の保護や守秘について一切の責任や負担を負わない。

4. その他

主催者は、本コンテストにおける主催者のあらゆる行為(運営内容の変更や中止を含む)や当該行為により生じたあらゆる事象について一切の責任や負担を負わない。

主催者のメンタリング、審査、評価等の一切は、応募者の事業や資金調達の成功、その他一切を保証しない。本コンテストの定めが関係法令等に抵触する場合、当該抵触部分に限り法に従い、その他はなお有効とする。

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

顧客をターゲット(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の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漁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。