

MIT-VFJ VMP

Business Plan Contest 26

第26回 ビジネスプランコンテスト

エントリー募集

- 応募締切** : 2026年6月22日(月)
最終発表会 : 2026年11月21日(土)
表彰 : MIT-VFJファイナリスト認定
企業賞 : 協賛企業による企業賞を授与予定

特定非営利活動法人 日本MITベンチャーフォーラム主催
2026年度 ベンチャーメンタリングプログラム

VMP: ベンチャーメンタリングプログラムの特徴

1. ファイナリスト候補者（2次審査通過者）には、最終発表会までの約3ヶ月間、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テーションスキルをブラッシュアップしていただきます。
3. 最終発表会では、経験豊富なコメンテーターから、ビジネスプランや3ヶ月間の成果についてフィードバックを受けられます。最終発表会を経て、ファイナリストに認定されます。
4. ファイナリストには、MIT卒業生や過去のファイナリスト等が参加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。

スケジュール

6月22日(月) 応募締切

7月9日(木) 一次審査結果通知 (二次審査への通過者選出)

各応募者に審査結果を通知します (落選者には「審査コメント」を通知します)。通過者には、個別面談(オンライン)と二次審査会の出席案内を通知します。

【以下、一次審査通過者のみ。参加必須】

7月18日(土) 13時～16時頃 二次審査会(プレゼンテーション審査会)

一次審査通過者は、オンラインでプレゼンテーションと質疑応答を行います。当日中に二次審査結果を通知します。

【以下、二次審査通過者(ファイナリスト候補者)は参加必須】

7月25日(土) 13時～16時頃 オリエンテーション、第1回メンタリング ※リアル開催

今後の進め方を説明します。その後、各チームで個別にメンタリングを開始します。以降、各チームで個別に1～2週間に1回程度のメンタリングを実施します。

8月～9月 MIT-VFJ セミナー連動メンタリング

本フォーラムのセミナーと連動したメンタリングの機会を設ける予定です。

9月12日(土)14時～9月13日(日) 13時頃 合宿・中間発表会 ※リアル開催

首都圏近郊にて合宿形式でのメンタリングと交流会、および中間発表会を行います。本フォーラムの関係者との交流やチームを超えた議論を行います。

10月 MIT-VFJ セミナー連動メンタリング

本フォーラムのセミナーと連動したメンタリングの機会を設ける予定です。

11月21日(土) 13時～20時頃 最終発表会 ※ハイブリッド開催

首都圏にて最終発表会を開催します。

ファイナリスト候補者はリアル会場にてご参加いただき、ビジネスプランを発表します。

経験豊富なコメンテーターからビジネスプランやメンタリングの成果についてフィードバックを受けます。また、協賛企業による企業賞、正会員特別賞なども授与予定です。

最終発表会で発表することにより、ファイナリスト候補者は、MIT-VFJファイナリストとして認定されます。これによりMIT卒業生や過去のファイナリスト等が参加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。

最終発表、企業賞授与の後、懇親会(ネットワーキング)があります。懇親会終了が20時頃を予定しています。

注) 本プログラムは異なる土俵にある事業を比較して優劣を決めるコンテストではありません。

事業はそれぞれに価値があると考えており、その実現に向けた支援が目的です。

従いまして、応募方法①、応募方法②も最終発表会に向けた目標・ゴールは同じです。

【スケジュールに関する重要事項】

1. 最終発表会はリアル会場で行い、オンライン配信とのハイブリッドにて開催します。
2. 運営内容等の変更時は、本フォーラムウェブサイト(<https://www.mit-vf.jp>)にて通知します。

書類審査とプレゼン審査の審査基準

ファイナリスト候補者(2次審査通過者)は、下記の審査基準に基づいて決定します。

1. **イノベーション性**: 製品やサービスは、革新性ある技術やビジネスモデルを基調としているか、あるいは、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

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> <p>※ 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。</p> <p>※ 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。</p> <p>※ 過去の本プログラムに応募歴がある方、他コンテストの応募者・受賞者も受け付けます。</p>
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> <p>※ シードステージ、アーリーステージの方々が必要な対象です。</p> <p>※ コア技術またはプロトタイプなどがあり、実証性の審査ができること。</p> <p>※ アイデアや構想だけという場合は審査対象となりません。</p> <p>応募者が、応募した事業を起業家として実行し事業化する意志を持っていること。</p> <p>※ 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> <p>応募者が、2次審査、メンタリング、中間発表会、最終発表会に積極的に参加できること。</p> <p>※ 特にメンタリングへの積極的参加は必須です。</p> <p>※ 期間中は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> <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> <p>※ 発表言語は、日本語または英語に限ります。</p> <p>この募集要綱に記載の「スケジュール」、「応募者の承諾事項」を承諾していること。</p>

以下の方々のご応募をお待ちしています！

試作製品やパイロット版サービスを事業化したい

資金調達に向けて事業プランをブラッシュアップしたい

プレゼンのスキルを磨きたい

ベンチャー人脈を広げたい

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 対象:ビジネスプランをブラッシュアップしたい方】

1. 対象者 すでにビジネスプランがあり、ビジネスプランをブラッシュアップしたい方
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(PDF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 対象:ビジネスプランを作成したい方】

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方で、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方
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(PDF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)
※ 応募方法②からの応募において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 : 本募集要項巻末の「ビジネスプラン作成のポイント」
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(6月25日)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

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、メンタリング活動において発生する費用(ビジネスプラン等の作成諸経費、通信費等)や損害(事故等により生じた身体的損害等を含む)等について、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。ただし、合宿の宿泊費は主催者が負担する(交通費は参加者が負担する)。
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、主催者の個人情報保護方針 (<https://www.mit-vf.jp/privacy>)に記載)にもとづいて管理する。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等を含む)、企業秘密やノウハウ等の情報の一切」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。
プレゼン審査およびメンタリングにおいて公表された発表やフィードバック等については、本フォーラムの趣旨に沿った活動の範囲において活用する。
4. その他
主催者は、本プログラム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や評価等の一切は、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、事業内容や存在意義(なぜこの事業を行うのか)が伝わるタイトルを工夫してください。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、など)。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、販売ネットワーク等が含まれます。特許等がある場合には主要なものを記載し、他xx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、〇〇社との提携で販売チャン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・サービス面等)を行ってください。「革新的な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です。その場合も、顧客は既存商品を日々利用しているはずなので、それら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等について定量的(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「このビジネスを成功させる上で、どのような経験・実績が役立つか」を強調してください。
- (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、経費は初期投資(設備投資など)と経常経費(人件費、外部委託費、材料費など)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)など、算定根拠を注記してください。

主催者挨拶

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2001年より毎年ビジネスプランコンテストを開催し、起業家へのメンタリングサービスを実施して参りました。

特に2021年以降、最優秀者を選ぶよりも応募者のビジネスの成功に強く焦点を当て、メンタリングを通じた応募者の成長やビジネスプランの変化に重点を置いています。

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3ヶ月のメンタリングを担当し、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、時には事業コンセプトそのものの見直しまでもサポートします。応募者はビジネスプランを十分にブラッシュアップしたうえで最終発表会に臨んでいただきます。

また、ビジネスプランのブラッシュアップにとどまらず、応募者・メンター・関係者同士のネットワーキングを目的に、合宿・中間発表会も用意しています。事業を実現する意思のあ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、大学発ベンチャー等、あるいは起業準備段階のものも含めて幅広く受け付けます。英語でのご応募も可能です。

イノベーティブなテクノロジーやビジネスモデルを持っているベンチャー、日本の未来・世界の将来を担う起業家のご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