



第九回ビジネスプランコンテスト・イン・ジャパン募集要領

1. 募集目的

21世紀を担う新しいビジネスの創出を目指し、起業家(予備軍)やベンチャー企業経営者の方々のビジネスプラン(事業計画書)を募集します。応募する起業家の方々にとっては、1)ビジネスプランの有望性の客観的評価が受けられる<力試しの場>であり、2)事業経験豊かなメンターとビジネスプランをブラッシュアップする<メンタリングの場>であり、そして3)表彰された案件には投資家や事業会社からの注目が集まるため、<成功へのハイウェイ>となることが期待されます。

(注) 投資・事業提携が約束されることを意味するものではなく、メンタリングの範疇および期間を超えた投資家や事業会社との仲介は行いません。但し米国100Kならびに過去のコンテストにおいては、表彰された案件にVCからの投資や事業会社との契約等の実績があります。

2. 募集期間

～2009年5月31日(日)

3. 応募対象者(シードステージのベンチャービジネス)

- ① 学生(大学の専門課程・大学院生)、大学教職員(ファカルティ)、企業内起業家(企業・国研等)、及びシード段階(※1)にあるベンチャー企業の方々の応募を想定しています。
- ② 東京及び関東近郊で実施するメンタリングキックオフ(7月初旬を予定)、メンタリング合宿(7月下旬の土日を予定)、及び最終審査&発表会(8月末を予定)等の活動・イベントに出席可能であること(※2,3)。

※1 会社設立準備中～設立後3年以内のベンチャー(チーム或いは企業)

※2 メンタリングについては、応募者とメンターの合意によって方法や場所が決まります。

※3 指定された会場までの交通費及び参加に伴う諸費用は各自でご負担いただきます。

4. 応募要領

応募を希望される方は、上記の募集期間内にビジネスプラン(事業計画書)とエグゼクティブサマリー(論旨の要約書)をEメールに添付もしくはネット経由で事務局宛に送付ください。原則として郵送やFAXでの受付はいたしません。

【ビジネスプラン必須項目】

- ① 事業タイトル
- ② 提案者名、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 経営陣
- ⑧ 売上・収益計画(概ね3年または5年の売上収支計画)

詳しくは4ページ目、別紙:【ビジネスプラン作成の留意点】をご参照ください。

【参考】

中小企業ビジネス支援サイト J-NET21 「ビジネスプラン作成マニュアル」

<http://j-net21.smrj.go.jp/establish/index.html>

【注意事項】

A4用紙にプリントした際に判読できるフォントサイズ・形式にしてください。記載分量は、ビジネスプランは10～15枚程度、エグゼクティブサマリーは1枚程度(約1200字)にしてください。使用するソフトウェアはWindows環境で動作するテキストエディタであれば任意ですが、Microsoft PowerPoint または Microsoft Word を推奨します。ご提出いただいたビジネスプランとエグゼクティブサマリーに基づき、書類選考で審査を行います。参考資料として商品カタログ(パンフレット)等を別途郵送いただくことは構いませんが、審査の際に必ずしも考慮されるとは限りませんので予めご了承ください。



送付先: ビジネスプランコンテスト・イン・ジャパン事務局 bpc@mit-ef.jp

5. スケジュールと実施内容

概要受付: ~2009年5月31日(日)

ビジネスプランとエグゼクティブサマリーをEメールに添付して事務局宛へお送り下さい。



書類選考: 2009年6月下旬

審査員(ジャッジ)により、提出いただいたビジネスプランの書類選考を行います。

選考結果は、評価コメントをつけて通知いたします。(応募者全員)



中間発表: 2009年6月下旬(予定)

書類選考通過者(8件程度)をファイナリストとして中間発表します。



メンタリング: 2009年7月~8月

ファイナリストのビジネスプランを、MIT-EFJ認定メンター(MITメンター)^(※4)のノウハウ結集・参加によりブラッシュアップ、ビジネスプランとしての完成度を高めます。

※4 当コンテストにおけるメンタリングとは、経験・ノウハウを保有するMITメンター(支援者)が、ファイナリストとともにビジネスプランを練り上げる行為を称します。MITメンターが保有するネットワークや経験等によって計画を精緻なものに仕上げ、実現可能な状態にもっていきます。



プレゼン & 2009年8月末(予定)

最終審査会: メンタリングを経て仕上げたビジネスプランについて、ファイナリストが審査員の前でプレゼンテーションを実施し、最終評価を行います。



最終表彰: 同上

一般聴講者を前にひきつづきファイナリスト全員が最終プレゼンテーションを行うとともに、最終審査会で選ばれた優秀なビジネスプランの発表と表彰を行います。

6. 表彰ビジネスプラン

件数: 最優秀1件、優秀2件(予定)^(※5)

表彰内容: ・ 表彰状ならびに副賞
・ ビジネスプランのウェブ上での広報^(※6)

※5 最終表彰件数はジャッジ(審査員)の判断にゆだねられます。

※6 ご承諾いただいた上で掲載します。

7. 留意事項 ※必ず了解の上でご応募ください。

① (ビジネスプラン等の取り扱い)

事務局は、提出いただいたビジネスプラン及びそのサマリーシートについては、MITメンター(支援者)、ジャッジ(審査員)以外には、提出者の書面またはEメールによる了解なく、第三者に公表いたしません。

② (守秘義務)

事務局、MITメンター及びジャッジは、提案されたビジネスプラン及びメンタリングを含むコンテストの実施過程において入手した機密情報は、コンテスト開始日から3年間、第三者に漏洩もしくは自社事業として展開または計画しません。

③ (免責事項)



本コンテストの過程における事務局、MIT メンター及びジャッジのあらゆる行為は、上記 2 項目に該当するものを除く全てについて、あらゆる責務を負うものではありません。評価結果は、事業の成功を実施団体またはジャッジ等が保証するものではありませんし、資金調達や事業提携を保証するものではありません。

④（費用負担）

ビジネスプランコンテストへの応募及び 8 月末までのコンテスト関連行事への参加費用は無料です。ただし、ビジネスプランの作成、諸行事への参加に要する交通費、調査費、通信費及びその他費用については応募者各自にご負担いただきます。

ビジネスプランコンテスト・イン・ジャパン事務局
特定非営利活動法人 日本 MIT エンタープライズ・フォーラム
〒107-0061 東京都港区北青山 3-12-7 カプリース青山 605
TEL&FAX 03-3499-3875
<http://www.mit-ef.jp> bpc@mit-ef.jp



別紙：【ビジネスプラン作成の留意点】

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・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空白でも構いません。

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。重要なのは「事業の定義」がしっかりとなされていることです。製品販売事業なのか/サービス事業なのか、設計に特化するのか/製造まで行うのか、市場が日本だけなのか/世界向けなのか、etc.その上で、当面(~3年以内)行う事業と、その後で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。テクノロジー会社の場合には、技術力になります。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。また人材や販売ネットワークも【強み】です。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 競争優位性・新規性

既存商品・類似商品との比較(価格・性能・既存商品等の売上・製造会社)を行ってください。この時に「卓越した商品ゆえに競争するものはない」という記載がよくありますが、競争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流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数値的に比較をしてください。

⑦ 経営陣

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年又は5年の売上収支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。

以上