

MIT BPGC11

第11回 MIT-EFJ ビジネスプランコンテスト & クリニック

開 催 趣 旨

日本MITエンタープライズ・フォーラムでは、「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、今世紀初頭より毎年、ビジネスプランコンテストを実施して参りました。以来、今回のコンテストは11年目となります。

2011年に入り、GDP世界第二位の地位を中国に明け渡し、また先の東日本大震災とそれに起因する福島での原子力発電所の放射能汚染の問題は、日本全体の社会や産業界に重くのしかかっており、解決への道のりはその距離すら計り知れない状況にあります。

しかし、クールジャパンの海外での評価や日本人のグラミー賞4部門での受賞、ポストスペースシャトルの役を担う無人補給機HTVのドッキング成功など、日本の文化・芸術や技術力の高さは他国から尊敬され続ける水準にあると申せます。

まだまだ力が出せる日本の若者に対し、イノベーションと起業・事業創出の活性化を支援し、日本人の活躍の場のすそ野をさらに広げるべきと考えます。このような希望と信念を背景に、当フォーラムでは第11回ビジネスプランコンテスト&クリニック(BPGC11)を開催いたします。

本コンテストの特長に最終選考者(ファイナリスト)に対する事業計画の診断と最終審査会に向けたメンタリングがあります。自らのビジネスプランを客観的に評価してもらう良い機会でもあります。その目的だけでも価値あるイベントですから、どうぞふるってご応募ください。

募 集 対 象

募集対象者:

- ・一般
- ・学生(2011年11月時点で大学学部・大学院在学中であり30歳未満であること)

募集期間:

- ・一般 2011年6月初旬募集開始 ~ 7月末締切
- ・学生 2011年6月初旬募集開始 ~ 8月末締切

募集条件:

- ・起業後3年以内の代表の代表者または相当の方、もしくは起業予定の個人等、複数人での応募可。
- ・申込者本人がメンタリング期間での活動およびプレ発表、最終審査発表会に参加できること。
(学生応募はプレ発表および最終審査発表会に参加できること)
- ・応募・発表言語:日本語もしくは英語。
- ・日本国外からの応募も可。
- ・他のコンテストに応募・受賞していても可。

審査基準

審査基準は以下の通りです：

- ・イノベーション性：継続的な競争優位となるか、社会的にインパクトがあるか、革新性のある技術あるいはビジネスモデルを基調としているか。
- ・事業性：持続的な事業として成立するか、あるいは成長性があるか。
- ・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。
- ・サステナビリティ※：将来にわたって人間活動が持続できることに貢献する事業かどうか。
※ここでは、地球・人類的な側面、たとえば、環境の側面（環境保護活動）や社会的な側面（社会貢献活動、従業員に対する取り組み等）を想定しています。

ただし、本コンテストの主旨と著しく乖離しているものはファイナリスト候補といたしません。

また、以下の応募は受け付けません：

- ・すでに過去のMIT-EFJファイナリストとなった案件の再応募
- ・事業化の意志がないもの（学生募集枠はこの限りではありません）
- ・コンテスト荒らしと思われるもの

応募要領

応募を希望される方は、必須項目を含めたビジネスプラン（事業計画書）およびエグゼクティブサマリー（論旨の要約）を下記の様式に従って作成してください。データが大きい場合はご相談ください。なお、郵送やFAXによる応募は受付けておりません。

【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) 経営体制
- (8) 売上・収益計画(5カ年)

※ 詳しくは次ページ、【ビジネスプラン作成の留意点】をご参照ください。

【様式・分量】

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。MS WordやPowerPointなどによるドキュメントを推奨します。

記載分量は、エグゼクティブサマリーは1枚程度（約1,200字）、ビジネスプランはWordの場合、6～12ページ程度、PowerPointなら10～20ページ程度が適切です。

別途に送付をご希望の参考資料（カタログ、サンプル、その他）がある場合はご相談ください。

参考情報： 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>

【送付先】

応募文書は期日までに、以下の宛先まで送付してください。

MIT-EFJビジネスプランコンテスト&クリニック事務局 bpc@mit-ef.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、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。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)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)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。

ディスクレーマー

※必ずご了承上、ご応募ください。

1. ビジネスプラン等の取り扱い および守秘義務

提出いただいたビジネスプラン等については、事務局、MITメンター(支援者)、ジャッジ(審査員)(以下「BPCC運営者」という)以外には、提出者の書面またはメールによる了解なく、第三者に公表いたしません。またBPCC運営者は、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。

2. 免責事項

BPCCの過程におけるBPCC運営者のあらゆる行為は、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、運営者が事業の成功を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。

3. 費用負担

BPCCへの応募及び関連行事への参加費やメンタリング費は無料です。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、宿泊費(合宿等を行う場合)、調査費、通信費及びその他費用については各自ご負担いただきます。

スケジュールと実施内容

- 【応募締切】 一般 7月31日、 学生 8月31日
- 【一次選考】 一般 9月中旬、 学生 9月末
提出いただいたビジネスプランの書類審査に基づき、コンテストのファイナリストを選出します。審査結果は、応募者全員に対し、評価コメントをつけて通知いたします。
ファイナリスト候補には「メンタリング留意点」を確認いただき、最終審査会までの約2カ月にわたるメンタリング・クリニックを受けることに同意頂きます。
- 【オリエンテーション】 9月21日(水)
一般応募一次選考通過者に対し、およびプランニング／プレゼンテーションの集合研修、および最終審査に向けてのメンターのアサインを行います。
なお、学生のオリエンテーション参加(集合研修のみ)も歓迎します。
- 【メンタリング】 最終審査会まで
一次選考を経たファイナリストに対し、本フォーラムの経験豊かなメンターたちが集中的にビジネスプランのブラッシュアップを行います。ファイナリスト一組に対し、2、3名のメンターがアサインされ、個別の支援を行います。ファイナリストとメンターのマッチングは、一次選考後、速やかに行われます。
- 【模擬プレゼンテーション】 10月23日(日)
上記のメンタリングのマイルストーンとして、ファイナリスト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。なお、ファイナリストと担当メンターによっては、前日の22日(土)に個別メンターによる前日リハーサルも実施します。
- 【最終審査会】 11月19日(土)
メンタリングを経て完成し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。
その後、一般聴講者を前にファイナリスト全員が最終プレゼンテーションを行います。
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。

表彰タイトル

以下の表彰タイトルのほか協賛企業などによる特別賞が予定されています：

- ・日本MITエンタープライズフォーラム(MIT-EFJ)賞
- ・MIT-EFJ正会員が投票で選ぶ特別賞

※表彰タイトルやスポンサーは後日変更ないし追加されることがあります。

■BPCC11 特別協賛

新日本有限責任監査法人

 ERNST & YOUNG

■MIT-EFJ ビジネスプランコンテスト事務局

マサチューセッツ工科大学(MIT)認定組織

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

東京都港区北青山3-12-7 カブリース青山605

Tel&Fax 03-3499-3875 bpc@mit-ef.jp

 ENTERPRISE FORUM
JAPAN