

第14回信州ベンチャーサミット

起業家ピッチ エントリーシート 記載方法



エントリーまでの流れ

この度は、「第14回信州ベンチャーサミット」の起業家ピッチにお申込みいただき誠にありがとうございます。
エントリーに当たって以下の3枚のシートをご用意ください。
エントリーシートの各「Sheet」は、以下を参考にご記入いただけますようお願い申し上げます。
なお、当エントリーシートはPowerPointで作成していますが、同様のフォームであればWordやExcel、手書きでも構いません。

Sheet 1

基本情報

貴社に関する基本情報をご記入ください。「セールスポイント」は、社歴や過去の成功体験、経営理念等、貴社のセールスポイントを自由にご記入ください。「長野県内での事業展開」は、応募資格も参照の上、長野県内でどのように事業展開しているのか（予定含む）をご記入ください。また、ピッチ登壇を通じて希望するもの（資金調達がしたい、人材募集をしたいなど）を「希望するもの」欄にご記入ください。

Sheet 2

ビジネスプラン

貴社のビジネスプランをご記入ください。記載方法は次ページをご参照ください。

なお、エントリーシートは「ビジネスモデルキャンバス」を基に作成しております。ご興味のある方は、アレックス・オスターワルダー&イヴ・ピニユール『ビジネスモデル・ジェネレーション』翔泳社をご参照ください。

Sheet 3

フリーシート

書類選考に当たって審査員へピッチを行うように、貴社のビジネスへの思いをご記入ください。
何枚ご利用頂いても構いません。また既にご自身で作成された資料がある場合には当該資料を添付して頂くことも可能です。

例えば、以下のようなことを記載することを想定しています。

- ① 「ビジネスプラン」シートに記載した事項に関して、より詳細な内容
- ② 自社の競争戦略
- ③ 今回の「ビジネスプラン」を思いついた背景や問題意識
- ④ 事業を拡大するまでのタイムスケジュール（工程表）
- ⑤ この「ビジネスプラン」のバリューチェーンとその中での貴社の強みや課題
- ⑥ 既に事業計画を立案されている場合にはその概要
- ⑦ 市場分析 など

ビジネスプラン

ビジネステーマ

今回のプレゼン対象となるビジネスモデルについてご記入ください。

自社のリソース

貴社の技術や人材、経験やノウハウ等、商品やサービスを提供するために自社が保有しているリソース、または今後取得する予定のリソースをご記入ください。

社外のリソース

商品やサービスを提供するために必要な社外のリソース、例えば商品の調達先や業務提携先、技術等をご記入ください。

コスト

このビジネスを立ち上げるまでに必要なコストや右記の売上に対する想定原価をご記入ください。

商品・サービス

この「ビジネスプラン」の中心となる商品やサービスをご記入ください。

合わせてその商品やサービスの顧客にとっての価値やメリットを記載すると、「ビジネスプラン」が際立ちます。

例) 新規性、パフォーマンス、カスタマイゼーション、デザイン、ブランド、価格、コスト削減、リスクの低減、快適さ、使いやすさ

売り方

想定している販売ルートをご記入ください。

顧客

想定している顧客またはエンドユーザーをご記入ください。

想定するマーケットの規模

この商品・サービスのマーケット規模をご記入ください（想像で構いません）。

○年後の売上

以上を踏まえ、○年後の売上規模（例えば「単価×数量」）をご記入ください。なお、○は5年後程度を想定していますが、ビジネス内容に応じてご判断ください。