BusiNest「アクセラレーターコース」利用申込書類

１．利用申込書（様式第１号）

２．ビジネスプラン、創業者・創業チームの概要等（様式第2号）

＊本申込書の記載事項については、BusiNestへの利用に係る手続きにおいて使用するものであり、申込者の承諾なくして公開することはありません。

（様式第１号）

BusiNest「アクセラレーターコース」利用申込書

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　平成　　年　　月　　日

中小企業基盤整備機構関東本部

　中小企業大学校東京校長

　　今野　高　様

住所：

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　会社名：

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　代表者氏名：　　　　　　　　　　印

　BusiNest「アクセラレーターコース」を利用したいので、別紙（用紙第1・2号）のとおり申し込みます。

なお利用にあたっては、BusiNest利用規約、BusiNestアクセラレーターコース利用細則、及びその他機構が定める事項を遵守することをお約束します。

（様式第2号）

【1】ビジネスプラン名称（30字程度までにできるだけ端的に表現してください）

|  |
| --- |
|  |

【2】申込代表者

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 代表者名 | ふりがな |  | 生年月日 | 　　 年　　月　　日 |
| 氏名 |  | 性別 | □男　　　□女 |
| 自宅住所 | 〒 |
| 勤務先住所 | 〒 |
| 電話番号 | (日中連絡の取れる番号をご記入ください) |
| メールアドレス |  |
| チームでの主たる役割 | (チームで応募の場合、単なる「代表者」「業務統括」だけではない、担当する業務についてご記入ください) |
| 代表者略歴(100字～200字程度) |  |

* BusiNestからは、申込代表者の方にご連絡致します。
* 郵送物は、自宅住所宛お送り致します。
* 代表者略歴に関して、書式は自由です。箇条書きでも、文章形式でも結構です。

**〔申込書記入にあたっての注意事項〕**

* 一部を除き、字数制限を設けていませんが、アピールしたいポイントを踏まえ、わかりやすく、端的にお答えください。
* 特に「概要」に関しては、字数が多くなりすぎないように注意してください。
* 各質問に記入欄を設けていますが、記入欄内にまとめる必要はありません。必要に応じて拡張・縮小してください。

【3】ビジネスプラン・アイディア概要

☆書式自由。どれほどあなたのプラン・アイディアが素晴らしいのか？可能性を秘めているのか？アピールを含めご記入ください。

|  |
| --- |
|  |

【4】創業チーム・創業者

* 1. **創業チーム各人の詳細をご記入ください。2名以上の場合は記入欄を増やし、全員の詳細をご記入ください。**

　　メンバー１

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 代表者名 | ふりがな |  | 生年月日 | 年　　月　　日 |
| 氏名 |  | 性別 | □男　　　□女 |
| 自宅住所 | 〒 |
| 勤務先住所 | 〒 |
| 電話番号 | (日中連絡の取れる番号をご記入ください) |
| メールアドレス |  |
| チームでの主たる役割 |  |
| 略歴(100字～200字程度) | (代表者略歴同様、書式は自由です。箇条書きでも文章形式でも結構です。) |

　　　 メンバー２

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 代表者名 | ふりがな |  | 生年月日 | 　　 年　　月　　日 |
| 氏名 |  | 性別 | □男　　　□女 |
| 自宅住所 | 〒 |
| 勤務先住所 | 〒 |
| 電話番号 | (日中連絡の取れる番号をご記入ください) |
| メールアドレス |  |
| チームでの主たる役割 |  |
| 代表者略歴(100字～200字程度) | (代表者略歴同様、書式は自由です。箇条書きでも文章形式でも結構です。) |

* 1. **このビジネスを始めようとした、きっかけや想いは何ですか？**

|  |
| --- |
|  |

* 1. **このチームが結成された経緯についてお答えください（個人での申込の場合は、「個人での申込」とご記入ください）**

|  |
| --- |
|  |

* 1. **このチーム（創業者個人）の強みは何ですか？**
		+ なぜ、このメンバーが集まることでビジネスを成功させることができるのか？なぜ、このメンバーが集まると、１＋１＋１＝１０になるのか？そんな視点でお答えください
		+ 個人の場合、なぜあなたでなければこのビジネスが成功しないのか？そんな視点でお答えください

|  |
| --- |
|  |

* 1. **コース開始時、このビジネスに専心できるメンバーは誰ですか？氏名をご記入ください**
		+ 「専心」とは、他のフルタイムの職業を持たず、このビジネスにご自身のお時間の大半を費やすことができる状態を指します
		+ 全日制の大学学部生の方で、講義出席等の学業を犠牲にし、「専心」しようとする場合、「専心」として認められない場合があります

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 氏名 |  | ふりがな |  |
| 氏名 |  | ふりがな |  |
| 氏名 |  | ふりがな |  |

* 1. **目標としているエクジット(例、IPO、M&A)の段階で会社の従業員数は何名を想定していますか？**

|  |
| --- |
|  |

【5】製品・サービス

* 1. **このコースで作り上げようとしている製品・サービスについて概要をご記入ください**
* 写真、図等を用いて説明いただいても結構です

|  |
| --- |
|  |

* 1. **この製品・サービスによって、顧客のどのような問題を解決できるのでしょうか？**

|  |
| --- |
|  |

* 1. **競合他社との製品・サービスの最大の違いは何ですか？**

|  |
| --- |
|  |

* 1. **製品・サービスの価格はいくらですか？価格帯でも結構です。その価格（価格帯）に設定した根拠とともにお答えください**

|  |
| --- |
|  |

【6】顧客

1. **ターゲットとしている顧客は誰ですか？**

|  |
| --- |
|  |

1. **なぜ、その顧客をターゲットとして魅力を感じているのですか？**

|  |
| --- |
|  |

1. **現在、獲得している顧客はいますか？もし、すでに顧客が存在する場合、顧客の概略をお答えください**

|  |
| --- |
|  |

1. **コースの6ヶ月間でどれくらいの顧客数、売上高、及び販売エリアを獲得したいと考えていますか？**

|  |
| --- |
|  |

1. **目標としているエクジット(例、IPO、M&A)の段階で、どれくらいの顧客数、売上高、及び販売エリアを獲得したいと考えていますか？**

|  |
| --- |
|  |

【7】競合状況

1. **提供しようとしている製品・サービスに関して、現状、どのような競合他社が存在しますか？**

|  |
| --- |
|  |

1. **将来的に、どのような競合相手が発生すると考えますか？**

|  |
| --- |
|  |

1. **これらの競合先に対して、どのようにして優位に立ちたいと考えていますか？**
	* + 製品・サービスの質はもちろんのこと、価格、販売方法等、幅広い見地からお答えください

|  |
| --- |
|  |

【8】マーケティング・セールス

1. **上記、【６】４，でお答えいただいた顧客に対し、コースの6ヶ月間でどのようにアプローチしますか？**

|  |
| --- |
|  |

1. **コースが修了した、6ヶ月後、さらにはその先の市場拡大のために、顧客にどのようにアプローチしますか？**

|  |
| --- |
|  |

1. **【５】でお答えいただいた製品・サービスにより、どのような収益モデルを考えていますか？**

|  |
| --- |
|  |

【9】コース参加にあたって

1. **このコースに何を望んでいますか？**

|  |
| --- |
|  |

1. **コースに参加したと仮定して、6ヶ月後のFinal Demo（最終デモ）でのあなたのビジネスおよびあなたのチーム(個人の場合、あなた自身)をどれくらい成長させたいと考えていますか？6ヶ月後、ビジネス・チーム(個人)がどうなっていたいですか？**

|  |
| --- |
|  |

1. **最後にコースに参加するにあたっての意気込みを200字程度で私たちに伝えてください**

|  |
| --- |
|  |

※本ビジネスプランを実行するにあたり既に法人を設立している者は、次の資料（様式自由）の

ご提出も併せてお願いいたします。

・定款等

・役員の名簿、主たる株主の名簿

・会社案内等