

コンテンツ Contents

1. タイトルスライド Title Slide
2. 解決すべき課題 Problem to be solved
3. 解決法 Solutions
4. 市場 Market
5. 競合 Competitors
6. 価値の提供 Value Proposition
7. ビジネスモデル Business Model
8. 経営チーム Team
9. 資金調達・経営計画 Financing/Management Plan

英語で資料を作成して
ご提出ください。
Please submit in
English.

1. タイトルスライド Title Slide

英語で資料を作成して
ご提出ください。
Please submit in
English.

会社およびあなたの自己紹介：

- ・ なんのビジネスか + どんな課題を解決するのかを一言で
- ・ あなたの会社でのポジション
- ・ プレゼンの目的

Company & Presenter's Introduction：

- ・ Business Introduction + simply mention about the problem to be solved
- ・ Position in your company
- ・ Purpose of presentation

2. 解決すべき課題 Problem to be solved

英語で資料を作成して
ご提出ください。
Please submit in
English.

- どのような課題を解決するのか
 - その課題の重要性（人数、経済損失など）
 - 課題に対するカスタマーのコメント
-
- Problems to be solved
 - Impact of the problem (# of people, economic loss etc.)
 - Customers' comments on problems

3. 解決法 Solutions

英語で資料を作成して
ご提出ください。
Please submit in
English.

- 課題解決のアプローチ
- プロトタイプがあれば提示
- ビデオ提示
- 研究・開発のデータの提示
- Problem-solving approach
- Present prototype if any
- Present video if any
- Present data of R & D

4. 市場 Market

- 現在の市場のデータ
- 普及している製品・サービス
- 市場のサイズ、成長率
 - TAM (Total Available Market)
 - SAM (Serviceable Available Market)
 - SOM (Serviceable Obtainable Market)
- 市場参入の方法
- Data about the Market
- Products and services that are widely used
- Market size, market growth rate
 - TAM (Total Available Market)
 - SAM (Serviceable Available Market)
 - SOM (Serviceable Obtainable Market)
- How to enter the market

英語で資料を作成して
ご提出ください。
Please submit in
English.

5.競合 Competitors

英語で資料を作成して
ご提出ください。
Please submit in
English.

- 市場での競合品、競合技術
- 開発中の競合品、競合技術
- 全く別のアプローチでの課題解決法
- Competitive products and technologies in the market
- Competitive products under development, competitive technologies
- A completely different approach to problem solving

6. 価値の提供 Value Proposition

英語で資料を作成して
ご提出ください。
Please submit in
English.

- あなたの製品・サービスが競合品に勝つ理由
 - 価格？ スピード？ 正確さ？
 - なぜ？
- どのように課題を解決していくのか
- 顧客はなぜ価値を見出すのか

- Advantages of your product or service
 - Price ? Speed ? Accuracy ?
 - Why ?
- How to solve the problem
- Why do customers find value?

7. ビジネスモデル Business Model

英語で資料を作成して
ご提出ください。
Please submit in
English.

- ビジネスとしてどのように収益を出すのか？
- マーケティング・販売戦略？（4 Ps）
- 収益モデル
- 新規参入の障壁は？
 - 特許
 - 薬事承認（医薬品、医療機器など）
- How to generate revenue as business？
- Marketing and sales strategy（4 Ps）
- Revenue model
- Barriers to market entry？
 - Patent
 - Regulatory approval（drugs、medical devices etc.）

8. 経営チーム Team

英語で資料を作成して
ご提出ください。
Please submit in
English.

- 経営チームの経歴
 ビジネス成功例
- 課題解決に向けた製品開発の遂行能力
- アドバイザー・社外取締役

- Biography of management team
 Business Success Stories
- Ability to execute product development to solve problems
- Advisors, external board members

9.資金調達・経営計画 Financing/Management Plan

英語で資料を作成して
ご提出ください。
Please submit in
English.

- 投資家へのアピール
 - 資金調達計画とビジネス遂行計画
 - 研究開発のマイルストーン
 - リスク回避
 - 売上、収益の予測
 - 既に売り上げがある場合は過去の実績
- *信頼性の高い数字を提示
- Appealing points to investors
 - Financing Plan and Business Execution Plan
 - Research and Development Milestones
 - Risk aversion
 - Sales and revenue forecasting
 - Past performance if already have sales
- *Present reliable numbers