HVC KYOTO 2019

**登壇エントリーシート（提出期限：2019年4月8日 月）**

送付先アドレス：hvckyoto@krp.co.jp

**開催日：2019年7月1日（月）**

**会場：京都リサーチパーク　西地区**（京都市下京区中堂寺粟田町93）

**◆基本情報**：**【日・英併記】**で記載ください

※の内容は、登壇決定後、募集チラシや当日のプログラム等で情報公開いたします。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **登壇希望セッション** | 1. 研究者ピッチ（起業前）
 | 1. 企業ピッチ（起業後）
 |
| **※登壇タイトル****Title** |  |
| **※登壇者氏名****Name of Speaker** |  |
| **※登壇者所属・役職****Affiliation/Position** |  |
| **※登壇者略歴（約100字）****Profile（30-50 words）** |  |

**◆登壇内容：【英語】【日本語】のいずれでも**記載可⇒ピッチ資料・ポスターは【英語】で作成ください

|  |
| --- |
| **今回の参加目的:** HVC KYOTO 2019に求めるもの（資金調達、事業提携、チーム強化、顧客紹介など）を、できるだけ具体的にご記入ください。 |
|  |

|  |
| --- |
| **技術・ビジネスモデルの概要**：以下の内容を参考に、要旨をA4 1ページ程度で簡潔に記載ください。※必要に応じ、補足の図・ファイル（PDF、PPTなど）を添付いただいても構いません。* 事業の定義と社会への貢献度（誰に提供する製品・サービスなのか）
* 技術の概略（機能/性能、確立状況、既存技術の有無と優位性は何か）
* 市場性（どれくらいの規模・ユーザーが国内・海外で見込めそうか）
* 提案者・チームの経歴/受賞歴など（どんな経験・知見を有しているから、実現できるのか）
 |
|  |

|  |
| --- |
| **HVC KYOTO 2019パートナー企業との個別面談希望調査**：HVC KYOTO 2019では、発表に加え、パートナー企業との個別面談の時間を用意しております。ご希望の場合は、企業名とテーマを簡単にご記入ください（パートナー企業名等は2019年1月下旬以降<https://www.krp.co.jp/hvckyoto/> に随時掲載）。【注】面談セッティングには最善を尽くしますが、下表に記載されても**確約できない**ことはご了承くださいませ。 |
| 個別面談したい企業名 | テーマ |
| 例）A社 | ○○疾患での適用可能性、提携の検討のために詰めるべき内容・ステップの相談 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

◆**連絡先情報**

|  |  |
| --- | --- |
| 担当者ご氏名 |  |
| 担当者ご所属・役職 |  |
| E-mailアドレス |  |
| 電話番号 |  |
| 連絡先ご住所（資料等送付先） | 〒 |

◆**お問合せ・提出先**

HVC KYOTO 2019事務局

京都リサーチパーク株式会社　新ビジネス開発部　田畑・中根

E-mail：hvckyoto@krp.co.jp TEL:075-315-9040

〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134

**◆HVC KYOTO 2019主催者**

独)日本貿易振興機構(JETRO)、京都府、京都市、京都リサーチパーク(株)

|  |
| --- |
| **ご提出にあたっての注意事項** |
| **※必ずお読みいただき、注意事項にご了承の上、ご応募ください。**1. 提案内容の取扱いおよび守秘義務

特段の記載のある項目を除き、主催者・事務局、HVCKYOTOメンターなど（以下、「運営者」という）、HVC KYOTO 2019の運営に必要な者以外の第三者に対して、書面またはメールによる提出者の了解なく、ご提出いただいた内容を公表することは致しません。1. 免責事項

本提案にあたって、特許権・実用新案権・意匠権・商標権・著作権等の知的財産並びに営業秘密及びノウハウ等の法的保護を受けられる情報について予め対策を講じた上**公表しても差し支えのない内容**をご提出ください。運営者は、これらの法的権利や法的保護措置等につきまして一切の責任を負いません。1. 事前メンタリングならびに当日（7/1）の参加

本提案への応募により、事前メンタリング並びに当日のイベントプログラムへの参加について、了承いただいたものとみなします。なお、事前メンタリングについては、会場にお越しいただくことが困難な場合、Web会議システムなどを用いた遠隔参加を認めます。1. 費用負担

本提案への応募は無料です。書類審査を通過した際の、事前メンタリングおよび会期当日（7/1）の会場までの交通費等は原則各自負担となります。 |

【ご参考】ピッチ資料作成時のTips：次の内容を念頭に、内容をまとめていただくと、効果的なピッチにつながります。

|  |  |
| --- | --- |
| **登壇タイトル** | * ニュースヘッドラインのように、一目で何を提供しようとしているかをイメージできるように工夫ください。（必要に応じて、副題で補足するのも効果的です）
 |
| **登壇者情報** | * 当日会場にて英語で発表・質疑応答いただく方の情報を記載ください。
* 当日は公開メンタリングを行います。事業化責任者にご登壇いただくのが適当です。
* 今回の提案の背景となるような具体的な事業・研究について、ご略歴にて言及されると効果的です。
 |
| **事業の定義** | * **「誰に」「何を」「どういう手段で」「いつ頃から」**提供するか、簡潔にまとめてください。
* 以下の内容を意識して、まとめていただくと効果的です。

**「誰の、どのような、切実な悩み（Unmet Needs）」**を解決するのか**「どれだけの人がその悩みを抱え」**ているのか**「既存の解決策では何が問題」**なのか（そもそも解決策が存在しないのか）その悩みが解決されることで**「どんな素晴らしい世界・未来」**が実現できるのか |
| **技術の概略** | * 以下の内容を意識して、まとめていただくと訴求力が増します。

提案技術は、**「誰の、どのような研究成果」**に基づくものなのか既存技術と比較して**「(○倍の効率化・精度向上など)何が画期的に異なる」**のか提案技術は、**「既に何が確立できていて、今後何をクリアする必要がある」**のか |
| **市場性** | * 現在の**想定市場規模と今後の成長見込み**を記載ください。その**数字の算定根拠・条件を簡潔に記載**いただくと、数字の説得力が増します。
* その**市場の中でどれくらいのシェアを取りに行く**のか、**事業化へのステップや提携戦略などの実現手段**を記載いただくと、効果的です。
 |
| **提案者・チームの経歴** | * **どのような背景・職歴/研究歴/受賞歴を持つメンバー構成**なのかを記載ください。
* **「なぜ、自分達であれば、今回の提案を実現できるのか」**、という説得材料として考えていただくと効果的です（記載例：A氏⇒臨床医で○○病の患者の悩みに日々接している、B氏⇒△△㈱に■年間勤務し、●▼などの新規事業を立上げた経験があり、業界特有の規制や競合の動向に詳しい）
* 現在のチームに**不足しているスキル・ノウハウ・経験など**があれば、それを記載いただくと人材の紹介など、より効果的なメンタリングにつながります。
 |