

2024年10月10日

各 位

株式会社八十二銀行

「第13回信州ベンチャーサミット」の開催と起業家ピッチプレゼンター・観覧者の募集について

八十二銀行（頭取 松下 正樹）は、長野県内の創業支援機関と共同で「第13回信州ベンチャーサミット」を開催いたします。

本イベントは創業後間もない事業者の皆様がビジネスアイデアや事業構想を発表し、支援者を募るための機会となるものです。

以下に概要をお知らせいたします。

1. 「第13回信州ベンチャーサミット」の概要

| | |
|---------------|-------------------------------------------------------------|
| 日 時 | 2025年1月16日（木）13:00～18:00（受付開始 12:30～） |
| 会 場 | 長野市芸術館リサイタルホール（長野県長野市大字鶴賀緑町1613） |
| プログラム （予定） | （1） 基調講演 （2） 起業家によるピッチ （3） ビジネス交流会（参加無料） |
| 主 催 | 八十二銀行、長野県、有限責任監査法人トーマツ、公益財団法人長野県産業振興機構、一般社団法人21世紀ニュービジネス協議会 |

2. 起業家ピッチプレゼンターの募集

| | |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 対 象 者 | <ul style="list-style-type: none">・長野県内に事業所を有す又は県内で事業を展開する（予定含む）企業・応募時点で起業済みであること（既存事業とは別に、新分野への進出、業態転換等に実際に取り組む実績がある企業も含む）・自社事業に共感してくれる優秀な人材を確保したい、資金的な支援を獲得したい、事業連携・協業パートナーを探したい起業家・法人の代表者が応募及び当日の発表を行えること |
| 募集人数 | 9名程度 |
| 応募締切 | 2024年11月30日（土）24時必着 |
| 応募方法 | 詳細は別紙をご覧ください |

3. 観覧者の募集

| | |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 定員 | 290名（先着順、参加費無料） |
| 申込方法 | 以下のURLから事前登録を行う リンク： https://tohmatu.smartseminar.jp/public/seminar/view/54600 |
| 事前登録期限 | 2025年1月15日（水） |

以 上

SHINSHU VENTURE SUMMIT

起業家魂を信州から世界へ

第13回 信州ベンチャーサミット 2025年1月16日(木)

参加無料

13:00~18:00(12:30受付開始) 会場:長野市芸術館リサイタルホール



基調講演① 「AI時代における戦略的マネジメントフィロソフィー」

千本 倅生

Sachio Senmoto

長野県県政参与、KDDI共同創業者
京都大学大学院特別教授、連続起業家

KDDI創業者。京都大学にて電子工学を学んだ後、フロリダ大学にてPh.D取得。日本電信電話公社(現NTT)を経て、稲盛和夫氏と第二電電(現KDDI)を共同創業。その後、イー・アクセス、イー・モバイルを立ち上げ、両社の拡大を長きにわたり牽引。レノバ社会長、名誉会長を歴任。現在はQualityCloud会社、DPOPS社、Assurant社、AIバイオメディカル社の代表取締役会長を務める。連続起業家。また、シリコンバレーのエクセレントカンパニー数社の取締役やトムソン・ロイター理事を務めたほか、慶應義塾大学大学院教授、カリフォルニア大学バークレー校、カーネギーメロン大学の客員教授、スタンフォード大学客員フェロー等を歴任。豊富な起業・マネジメント経験と幅広いネットワークで多種の事業に深く関与。



基調講演② 「SAKEの佐久を世界に! 世界初の酒蔵ホテル[®]の挑戦」

田澤 麻里香

Marika Tazawa

(株)KURABITO STAY代表取締役社長

長野県小諸市出身。大手旅行会社、ワインインポーター勤務後、故郷である小諸市へ地域おこし協力隊としてUターン。(一社)こもろ観光局の立ち上げに関わる。その後、「観光地域づくり」による地域振興の一環として2019年起業、株式会社KURABITO STAY代表取締役社長就任。2020年世界初となる蔵人体験ができる酒蔵ホテル KURABITO STAYをオープン。4年目でインバウンド比率4割。2025年2号店(上田市)オープン予定。

SHINSHU VENTURE SUMMIT

今回で13回目となる「信州ベンチャーサミット」は、新たなビジネスや更なる高みへ挑戦しようとする経営者の皆様が事業や構想をプレゼンテーションする場であると共に、その可能性を広げてくれる参加者との出会いの場となります。起業家によるプレゼンテーション、ビジネスの専門家による審査・アドバイスなど盛りだくさんの内容をご用意しております。起業に関心のある皆様！信州から世界を視野に奮闘する起業家の熱き「魂」に直に触れてみませんか？皆様のご来場を心からお待ちしております。

審査員

ヤッホーブルーイング

株式会社ヤッホーブルーイング
社長室 ディレクター

清水 俊介 氏

日本IBM 戦略コンサルティング部門を経てヤッホーブルーイング入社。2020年より現職。間接業務変革から新規事業立ち上げまで幅広く経験。2023年にはエスコフィールド北海道内の世界初ビール醸造所立ち上げを担当。



tsam

株式会社tsam 代表取締役 / Stoked capital 代表パートナー
独立行政法人 中小企業基盤整備機構 アドバイザー
情報経営イノベーション専門職大学 客員教授

池森 裕毅 氏

起業家として4社立ち上げ、うち2社売却成功。現在は株式会社tsamでスタートアップ支援を行い、自身が経営するStoked Capitalで資金調達も支援。シン・キャリアガイドースタートアップの始め方「図解 ビジネスモデルで学ぶスタートアップ」あり。



長野県立大学 THE UNIVERSITY OF NAGANO

公立大学法人長野県立大学
大学院ソーシャル・イノベーション研究科 教授

秋葉 芳江 氏

民間企業勤務後、起業。社会的事業創出と起業家支援に注力。2015年より京都市ソーシャルイノベーション研究所、2018年より長野県立大学。県内の起業支援、ソーシャルビジネス創業の支援に関わる。



開催概要

日時 2025年1月16日(木) 13:00~18:00(12:30 受付開始)

会場 長野市芸術館リサイタルホール
〒380-8512 長野県長野市大字鶴賀緑町1613

定員 290名(定員になり次第、締め切らせていただきます)

参加料 無料

プログラム ※都合により変更の可能性もございます。予めご了承ください。

| | |
|-------------|---------------------------------------------|
| 13:00~13:15 | 主催者スピーチ |
| 13:15~14:15 | 基調講演① 千本倅生氏 「AI時代における戦略的マネジメントフィロソフィー」 |
| 14:20~14:50 | 基調講演② 田澤麻里香氏 「SAKEの佐久を世界に！世界初の酒蔵ホテル®の挑戦」 |
| 14:50~15:00 | 休憩 |
| 15:00~16:50 | 起業家ピッチ |
| 16:50~17:05 | 休憩・審査 |
| 17:05~17:30 | 表彰式・閉会 |
| 17:30~18:00 | 交流会 |



起業家ピッチプレゼンター募集!!

応募資格(概要)

- ◎長野県内に事業所を有す又は県内で事業を展開する企業(予定含む)
- ◎起業済みであること(既存事業とは別に、新分野への進出、業態変更等に実際に取り組んでいる実績がある企業も含む)
- ◎自社事業に共感してくれる優秀な人材を確保したい、資金的な支援を獲得したい、事業連携・協業パートナーを探したい起業家

募集人数 9名程度

応募期限 2024年11月30日(土) 24時

書類選考結果通知 2024年12月9日(月)

※書類選考を通過された方には、発表に関するブラッシュアップ支援を行います。

応募方法

エントリーシートに必要事項を記載の上、下記応募先に送付ください。エントリーシートは、右記QRコードのアクセス先よりダウンロード頂けます。



【応募書類】エントリーシート(希望するテーマを必ず記載ください)
その他、事業の詳細を説明する資料(任意・フォーマット自由)

【応募先】E-mail: tvs-nagano@tohmatu.co.jp

表彰内容

- ◎信州ベンチャーサミット グランプリ
- ◎「ソーシャル・イノベーション賞」「テクノロジー・インパクト賞」
「マーケティング・ストラテジー賞」各部門賞
- ◎ビジョナリー賞

観覧申込み ※先着順

【事前登録期限】2025年1月15日(水)

【申し込み方法】下記URL、またはQRコードから事前登録を行っていただいた上で、当日会場へお越しください。

<https://tohmatu.smartseminar.jp/public/seminar/view/54600>



信州ベンチャーサミット事務局

有限責任監査法人トーマツ長野事務所 担当:田中、森山
mail: tvs-nagano@tohmatu.co.jp

ピッチ登壇者はFacebookページで紹介していきます。
下記URLまたはQRコードよりアクセスしていただき、ご確認ください。

<https://www.facebook.com/shinshu.venture.summit/>



【主催】長野県、有限責任監査法人トーマツ、株式会社八十二銀行、公益財団法人長野県産業振興機構、一般社団法人21世紀ニュービジネス協議会
【共催】八十二インベストメント株式会社、デロイトトーマツ税理士法人、株式会社CREEKS
【後援】経済産業省関東経済産業局、長野市、信州大学、長野県立大学、一般社団法人長野県経営者協会、長野県中小企業団体中央会、一般社団法人長野県商工会議所連合会、長野県商工会連合会、一般社団法人長野県中小企業診断士協会、株式会社日本政策金融公庫、長野銀行、長野信用金庫、松本信用金庫、上田信用金庫、諏訪信用金庫、飯田信用金庫、アルプス中央信用金庫、長野県信用組合、長野県信用農業協同組合連合会、長野県信用保証協会、一般社団法人長野ITコラボレーションプラットフォーム、一般財団法人AREC

第13回信州ベンチャーサミット開催 起業家ピッチプレゼンター・観覧者募集

本年度、新たなフェーズに入る「第13回信州ベンチャーサミット」の開催が決定いたしました。それに合わせまして、登壇される起業家ピッチプレゼンター並びに観覧者の募集を開始いたしますことをご知らせいたします。

今回で13回目となる「信州ベンチャーサミット」は、新たなビジネスや更なる高みへ挑戦しようとする経営者の皆様が事業や構想をプレゼンテーションする場であると共に、その可能性を広げてくれる参加者との出会いの場となります。起業家によるプレゼンテーション、ビジネスの専門家による審査・アドバイスなど、盛りだくさんの内容をご用意しております。信州から世界を視野に奮闘する起業家の熱き「魂」の発表の場、触れる場として、皆様のご応募・ご参加を心からお待ちしています。

【開催概要】

- 日時：2025年1月16日（木）13：00～18：00（12:30 受付開始）
- 会場：長野市芸術館リサイタルホール（長野県長野市大字鶴賀緑町1613）
- 定員：290名（参加無料）定員になり次第、締め切らせていただきます
- 主催：長野県、有限責任監査法人トーマツ、株式会社八十二銀行、公益財団法人長野県産業振興機構、一般社団法人21世紀ニュービジネス協議会
- 参加申込：観覧は別添チラシ QR コードよりお申し込みの上、当日会場へお越しください

【起業家ピッチプレゼンター募集】

- 起業家ピッチプレゼンター応募資格
 - ・長野県内に拠点・事業所を有す又は県内で事業を展開する（予定含む）企業
 - ・応募時点で起業済みであること（既存事業とは別に、新分野への進出、業態転換等に実際に取り組む実績がある企業も含む）
 - ・自社事業に共感してくれる優秀な人材を確保したい、資金的な支援を獲得したい、事業連携・協業パートナーを探したい起業家
 - ・法人の代表者が応募及び当日の発表を行えること
- 募集人数：9名程度
- 応募締切 2024年11月30日（土）24時必着
- 書類選考結果通知 2024年12月9日（月）（予定）
- 起業家ピッチ
表彰：審査員の審査結果に基づき「グランプリ」の選定に加え、「ソーシャル・イノベーション賞」、「テクノロジー・インパクト賞」、「マーケティング・ストラテジー賞」、「ビジョナリー賞」の受賞者を選定します。受賞者には記念品をお贈りいたし

ます。

プレゼンテーション：持ち時間は、5分です（時間厳守）。発表内容には、プランの発表を通じて伝えたい明確なメッセージを含めてください（例えば、戦略についてアドバイスを得たい、資金調達がしたい、事業提携がしたい、人材募集がしたいなど）。その他のルールは書類選考通過者に個別にお伝えします。

※書類選考を通過された方には、主催者による発表資料ブラッシュアップ支援を行います。

■ 応募方法

起業家ピッチでの発表を希望される方は、別紙のエントリーシートに必要事項を記載の上、応募ください。（応募期限：2024年11月30日（土））

（応募書類）

① エントリーシート

② その他、事業の詳細を説明する資料（任意・フォーマット自由）

ご応募いただいた書類を厳正に審査し、お知らせいただいたメールアドレス宛に審査結果をお伝えします。

（応募先）E-mail: tvs-nagano@tohmatu.co.jp

※提出書類の返却はいたしません。

※書類審査の内容は公表しませんので審査結果についてのお問い合わせはご遠慮ください。

※応募内容についての秘密は厳守しますが、特別な技術など秘密事項については、事前に法的保護（特許出願など）を行うなど、応募者の責任にてご対応ください。

※応募にあたっての個人情報、当イベントの運営と今後のイベント等のサービス改善のため利用させていただき、その他の目的には一切使用しません。

【お問い合わせ先】

➤ 長野県 産業労働部経営・創業支援課 担当：関

電話：026-235-7194

➤ 有限責任監査法人トーマツ長野事務所 担当：田中、森山、羽田

E-mail: tvs-nagano@tohmatu.co.jp

➤ 八十二銀行 営業渉外部地域振興グループ 担当：掛川

電話：026-224-6430

第13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

会社名：

代表者名：

基本情報

会社概要

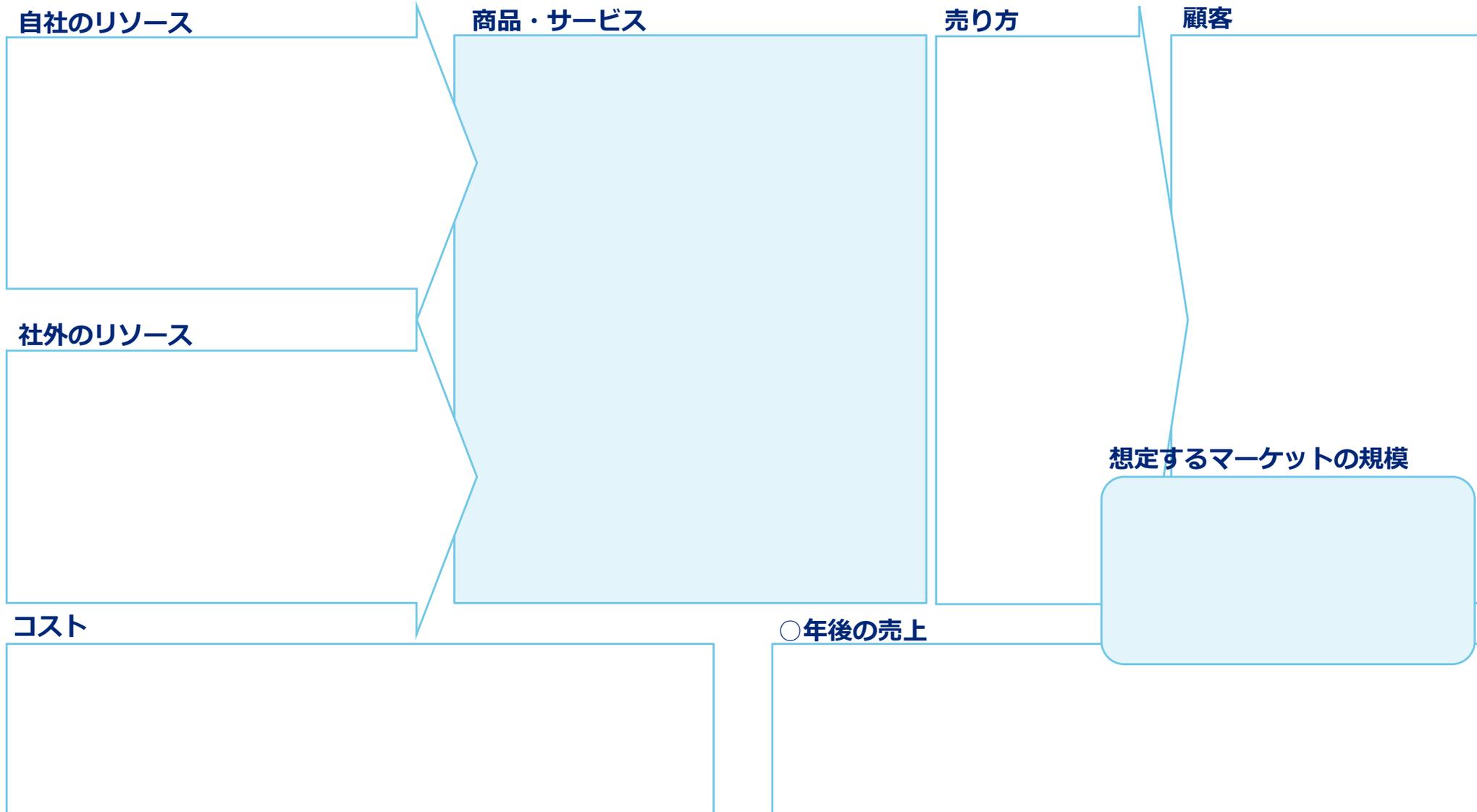
| | |
|------------|--|
| 応募テーマ | |
| 会社名 | |
| 代表者氏名 | |
| 代表者生年月日 | |
| 本社所在地 | |
| 事業内容 | |
| 主要な商品・サービス | |
| 前年度売上高 | |
| 希望するもの | |

セールスポイント

| |
|--|
| |
|--|

ビジネスプラン

ビジネステーマ



フリーシート

第13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



エントリーのまでの流れ

この度は、「第13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。なお「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。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。