

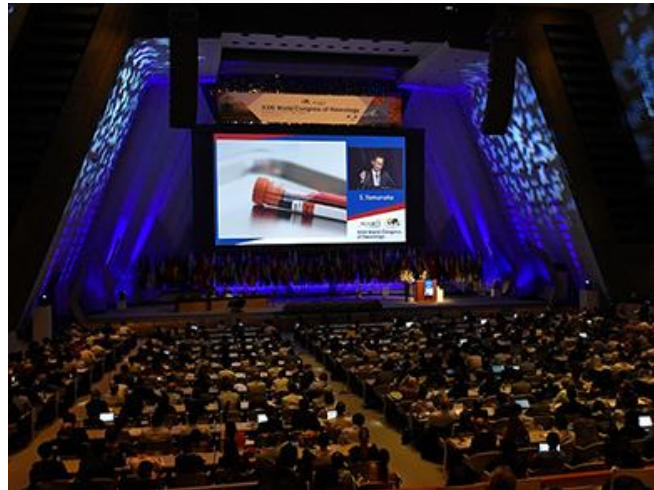
3、エントリー概要 / 提案与件

エントリー部門

企業インセンティブ部門



国際会議部門



展示会部門



※上記イメージ画像はJNTO HP「[MICEとは](#)」より転載

審査基準：第1次ラウンド & 決勝ラウンド

- 主催者や事業対象産業の課題解決に直結する提案
10点 / 20点 / 30点 / 40点
- 独創的な提案内容と訴求力
10点 / 20点 / 30点 / 40点
- 開催地（地域課題解決/未来創造）への貢献
5点 / 10点 / 15点 / 20点

上記審査基準に沿って、第1次ラウンドは審査員（比重8割）＋一般参加者（比重2割）、
決勝ラウンドは審査委員会にて審査

※第1次ラウンドにおける一般参加者は、業界関係者のみ（学生や指導教員を除く）

※審査員は業界プロフェッショナルで構成

エントリー後の流れ

書類選考

(学生チームエントリー)

第1次ラウンド@横浜

- ・企業インセンティブ部門
- ・国際会議部門
- ・展示会部門

※審査員＋一般参加者の投票

5チーム×3部門
=15チーム程度

決勝ラウンド@沖縄

1次ラウンドにおける
各部門のトップ通過チーム＋
上記3チームを除く全部門
共通での上位2チームを対象
とした総合審査

※審査員評価

5チーム

エントリー後の流れ

7月

学生
チーム
公募開始

8月

学生
チーム
参加締切

9月

書類選考
結果発表

学生
チーム
オリエン

10月

11月

学生チーム向け
メンタリング

12月

1月

2月

第1次
ラウンド
@横浜

3月

決勝
ラウンド
@沖縄

与件：企業インセンティブ部門

提案対象

主催者	・ 日本に本社を有する、IT系のグローバル企業
主催背景	・ 事業のグローバル展開を加速させる中で、海外IT人材を雇用する機会が増加。 ・ 海外で雇用する社員が増える中で、企業の社会的存在意義/企業文化を浸透させ、日本本社の社員と海外支店の社員のコミュニケーションを促進する環境を生み出すことに課題を感じている。 ・ また日系企業で働くことの意義、キャリアの優位性を海外社員に感じてもらう事で、優秀な海外IT人材の離職を防ぐ＝強固な組織基盤を構築していきたい。
前提条件	・ 想定する参加者数：100名（海外から80名、日本から20名） ・ 海外からの参加者は、アジア支社における課長職以上80名を想定 ・ 想定するプログラム日数：4泊5日 ・ アジアから参加する80名に対する予算は、1名あたり50～60万程度を想定 (宿泊は四つ星以上のランクを想定、滞在中の各種プログラム費用を含む、アジア各地の出発地から目的地間の往復航空運賃は含まない) ・ 2027年の5月開催を想定。この度初めての開催となり、今後の継続開催も視野に入れている。

想定するプログラム

日程	主な内容	活動の狙い
Day 1	・ 到着 ・ ウェルカムレセプション	フライトの疲れを癒しつつ、歓迎の意を感じながら参加者間での交流を深めてもらう
Day 2	・ セミナー ・ ワークショップ ・ ディナー	本社の理念・文化・働く意義を深掘りし、自己の仕事と紐づける機会を提供する
Day 3	・ 日本文化体験 ・ チームビルディング ・ アワード&ディナー	日本文化を体験しつつ、次なるビジネスのためのインスピレーションを得ると同時に、チームビルディングプログラムを通じた海外社員同士のチームアップを図る
Day 4	・ 日本文化体験 ・ チームビルディング ・ フェアウェルディナー	またDay3のディナーでは、企業成長に貢献した海外拠点チームや個人を表彰し、組織としての士気を高める
Day 5	・ モーニングラップアップ ・ 出国	海外からの参加者で学びを共有・総括し、帰国へ

求める提案

① 開催都市

- ・なぜその都市で開催すべきなのか、サマリー
- ・基本インフラ情報：主要会場、宿泊ホテルなど

② 4泊5日のプログラム全体像

- ・想定するプログラムのフレームにおいて（前ページ）、いつ、どこで、何をする？

③ アジアからの参加者に企業の社会的存在意義/企業文化を浸透させ、日本本社の社員とのコミュニケーションを促進するための施策

- ・プログラムにおいて、どの活動が特にこれに該当する？
- ・それを通じてなぜコミュニケーションが促進される？

※本提案においては、具体的なコスト（見積）提案は求めないが、予算と想定原価の整合性は求める

※時間内（15分間）にピッチを完了させる前提で、上記与件以外の提案も歓迎する

与件：国際会議部門

提案対象

主催者	・ イギリスに本部を有する、行政経営の研究者が集う学会 ※行政経営の研究者：政府や自治体行政の組織課題やサービスの高度化などを研究する学者やシンクタンク研究員を指す
主催背景	・ 北米と欧州を周遊する会議に加え、2025年よりアジア版の会議を開催。 ・ アジア版会議は2027年までシンガポールでの開催が確定している。 ・ 2028年開催より、シンガポール以外のアジア都市での開催を模索している。 ・ 特に「GovTech」という領域に注力してアジアの会員やスポンサー獲得を推進していこうとしており、学会本部にもアジア地域から理事を任命したいと考えている。
前提条件	・ 想定する参加者数：300～最大500名 ・ 参加者内訳は、行政経営の研究者が4割、行政関係者が3割、企業関係者が3割を想定し、地域別では欧米から6割、アジアから4割を想定している。 ・ 想定するプログラム日数：3泊4日 ・ 会議の収益は参加登録収入（税別8万円/名、行政関係者は無償）＋ スポンサー収入（2,000万～3,000万程度）を想定している。 ・ 開催地から助成金や文化アトラクションなどの助成を得られる際は、積極的に活用したいと考えている。

想定するプログラム

日程	主な内容	活動の狙い
Day 1	・ 到着 ・ ウェルカムレセプション	フライトの疲れを癒しつつ、歓迎の意を感じながら参加者間での交流を深めてもらう
Day 2	・ 基調講演 ・ 分科会 ・ 展示会 ・ VIPディナー	開催地特有のスピーカーを招聘した基調講演からスタートし、この後続く分科会での議論や展示などを通じた交流を促すインスピレーションを提供する
Day 3	・ モーニングプログラム ・ 分科会 ・ 展示会 ・ フェアウェルディナー	モーニングプログラムでリフレッシュしつつ、前日から継続して議論を展開する VIPディナーやフェアウェルディナーは、ユニークベニューでの非日常空間を想定し、参加者間での交流を促す
Day 4	・ モーニングプログラム ・ ラップアップセッション ・ 展示会 ・ ネットワーキングランチ ・ ポストプログラム	午前中にラップアップで全体総括した後、午後からは開催地の文化に触れ、次なる研究・ビジネスの発展につながるアイデア醸成に寄与するポストプログラムを実施する

求める提案

① 開催都市

- ・なぜその都市で開催すべきなのか、サマリー
- ・基本インフラ情報：主要会場、宿泊ホテルなど

② 3泊4日のプログラム全体像

- ・想定するプログラムのフレーム（前ページ）において、いつ、どこで、何をする？

③ GovTech領域に紐づけて、会員やスポンサーを増やす施策

- ・プログラムにおけるどの活動が、会員やスポンサー獲得に寄与する？
- ・その活動を通じて、会員やスポンサー獲得が促進される理由/根拠は？

※本提案においては、具体的なコスト（見積）提案は求めないが、想定収入と想定原価の整合性は求める

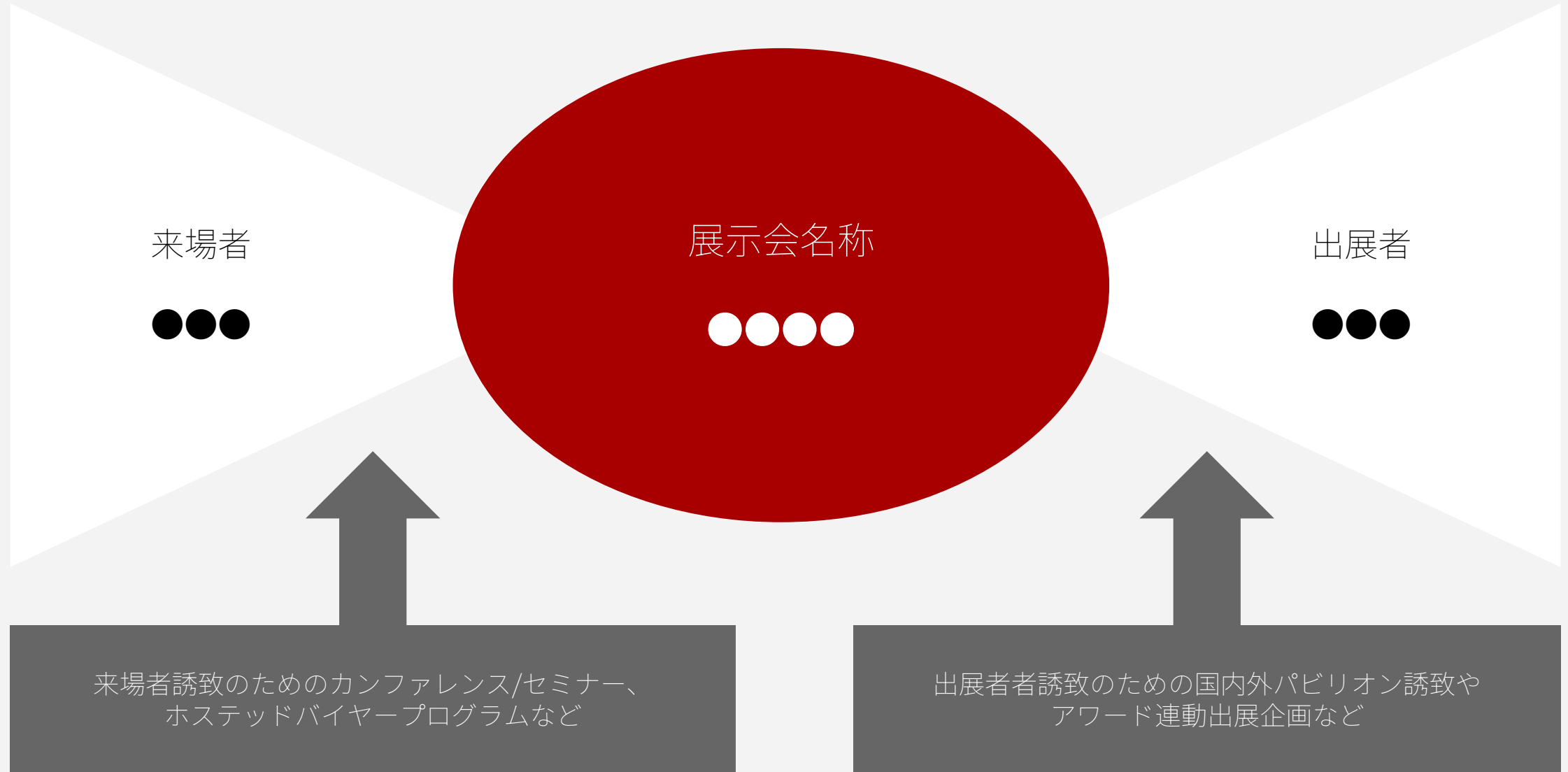
※時間内（15分間）にピッチを完了させる前提で、上記与件以外の提案も歓迎する

与件：展示会部門

提案対象

主催者	・ 日本国内に本社を有する民間展示会主催者
主催背景	・ さらなる展示会事業の拡張を図るにあたり、展示会開催が集中している東京ではない地域で、その地域特有の産業に紐づいた展示会を開催したい。 ・ 開催地候補として横浜市もしくは沖縄県を想定している。 ・ 新規展示会を立ち上げるにあたり、経営陣からではなく、現場メンバー（＝学生チームの皆さん）からのボトムアップ型の提案での立ち上げを望んでいる。
前提条件	・ 出展者：初回は国内出展者を中心としつつ、3年以内に海外からの出展者を全体の10%へ伸長させたい。 ・ 来場者：初回から全来場者の5%以上を占める海外来場者を獲得したい。 ・ 新規展示会の立ち上げにおいては、1年目で100小間程度、3年で300小間程度へ成長しうる領域を検討したい。 ・ 1小間の価格は税別35万円、収入のほぼ100%を小間収入として想定。 ・ 一定以上の規模まで成長するまでは、大型の展示会場ではなく、中規模のコンベンションセンターや大型のホテルバンケットでの開催も視野に入れている。

想定するリボンモデル



求める提案

① 開催都市

- ・なぜその都市で開催すべきなのか、サマリー
- ・基本インフラ情報：展示会を開催する会場
- ・開催地との連携：連携する現地の行政機関、業界団体など

② 展示会の全体像

- ・誰（来場者）と誰（出展者）をマッチングする、何をテーマとした展示会？
- ・そのマッチング（前ページのリボンモデル）が、今後多くの出展者を獲得できると考える理由

③ 展示会を成長させる3か年計画

- ・3年後に300小間規模の展示会を目指すにあたり、出展者誘致の目玉となる施策は？
- ・初回開催から全体の5%以上の来場者を獲得するための施策は？

※本提案においては、具体的な収支計画の提案は求めないが、想定収入と想定原価の整合性は求める

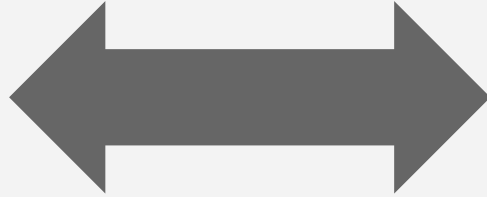
※時間内（15分間）にピッチを完了させる前提で、上記与件以外の提案も歓迎する

4、エントリーにあたってのTips

Tips①：まずは“提案”をやりきる



A、B、Cについての
提案を求めています！



A'、B、Dについて
提案します！

自らが主張したいことをプレゼンするのではなく、
顧客が求める提案にしっかり応える

Tips②：“観光”とは一線を引く

- 顧客＝主催者は楽しみを求めてMICEを主催するわけではない
- MICEを主催することが目的でもない
- 主催者にとって、MICEは事業活動における手段です
- MICEを通じて、主催者が求める成果に直結する提案をいかに提供できるか、
という完全にB2Bのゲーム

最後に

最後に

- 必ずしも大都市を選定する必要はありません
- 迷ったら、顧客に向き合い続けてください
- 慣習・前例を気にする必要はありません、
自分たちが正しいと思う提案を磨きあがてください

最後に



横浜、そして沖縄で、皆さんとお会いできることを楽しみにしております！