

JAPAN MICE Challenge 2026

-学生エントリー概要-

2025年 7月

JAPAN MICE Challenge 実行委員会

本資料の構成

- 1、Japan MICE Challengeとは
- 2、エントリーするメリット
- 3、エントリー概要 / 提案与件
- 4、エントリーにあたってのTips

1、Japan MICE Challengeとは

Japan MICE Challenge 概要

JAPAN MICE Challengeとは

- Who

大学生・専門学生がチームを組み、

※参加対象：大学・大学院、専門学生を対象とし、チームは学校単位のほか複数の学校による混成も可。
社会人学生の参加には一部制限あり。

- What

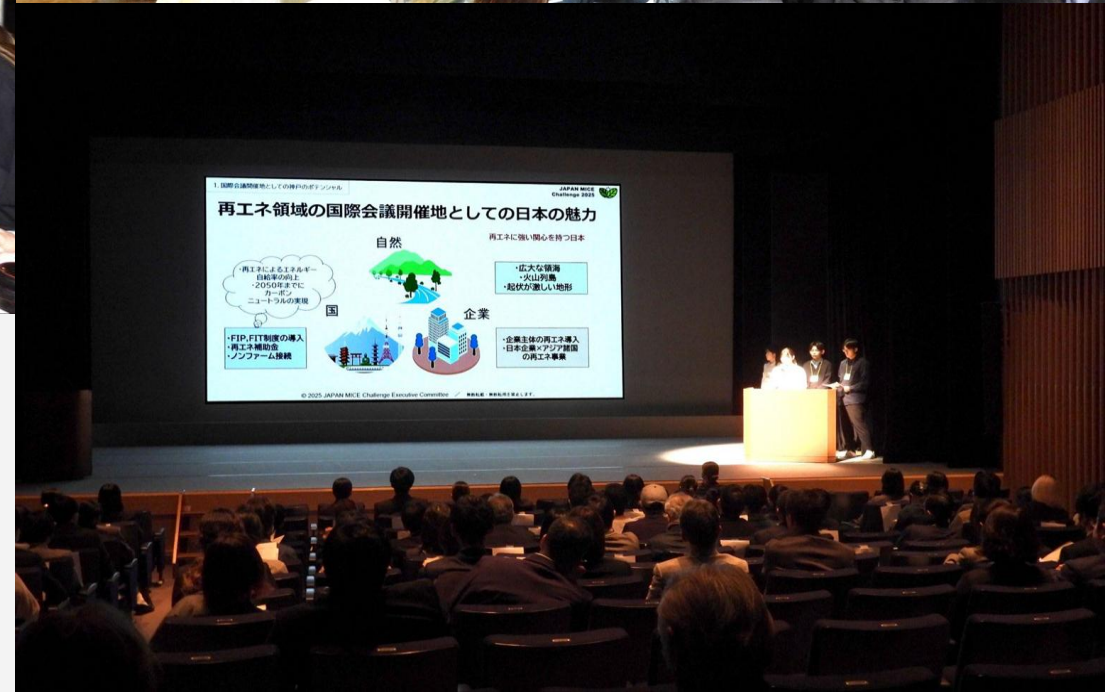
仮想の企業インセンティブ / 国際会議主催者に対する日本への誘致プレゼン、
仮想の展示会の日本における新規立ち上げプレゼンを、

- How

事務局からのメンタリングを受けながら、

実施するピッチコンテスト・アワード

参考：JAPAN MICE Challenge 2025 会期の模様



学生によるユニークベニユーでのピッチや、
業界関係者による学生向け採用ピッチを実施

Japan MICE Challenge 2026 概要

JAPAN MICE Challenge 2026：開催概要

- ・ 会期
第1次ラウンド：2026年2月13日（金）～14日（土）
決勝ラウンド：2026年3月12日（木）～13日（金）
- ・ 会場
第1次ラウンド：パシフィコ横浜、および横浜市内
決勝ラウンド：ガンガラーの谷、および沖縄県内
- ・ 主催
JAPAN MICE Challenge 実行委員会
- ・ 共催（第1次ラウンド）
横浜市
- ・ 後援
観光庁、日本政府観光局、沖縄県（申請予定）
- ・ 参加対象
ピッチ参加学生、本取組に賛同頂ける業界団体 / 企業

プログラムの全体像



書類選考を経て、第1次ラウンドにて各部門5チーム程度、
決勝ラウンドにて各部門のトップ通過チーム＋全部門共通での上位2チーム
あわせて計5チームの参加を想定

会期中のプログラム（仮）：第1次ラウンド

Day 1	
12:30～12:35	開会挨拶
12:35～12:45	開催概要説明 / 投票ガイダンス / 参加チーム紹介
12:45～14:45	企業インセンティブ部門ピッチ：プレゼン15分＋フィードバック5分 × 5チーム
14:45～15:00	ブレイク
15:00～17:00	国際会議部門ピッチ：プレゼン15分＋フィードバック5分 × 5チーム
17:00～17:15	ブレイク
17:15～19:15	展示会部門ピッチ：プレゼン15分＋フィードバック5分 × 5チーム
19:30～20:30	交流会

Day 2	
9:00～10:30	インスペクション（学生向け） / MICE人的資本フォーラム（業界関係者向け）
10:30～12:00	協賛企業ピッチ
12:00～13:00	ランチ / アドバイザリーボードランチMTG
13:00～14:00	Firesidechat：次世代リーダーが語るMICE業界の“HOPE”
14:00～15:00	協賛企業と学生のネットワーキング
15:00～15:30	1次ラウンド総括 / 決勝ラウンド進出チームの発表 / 閉会

会期中のプログラム（仮）：決勝ラウンド

Day 1	
15:00～16:00	カクテルレセプション
16:00～16:10	開会挨拶 / イントロダクション
16:10～17:45	決勝ラウンドピッチ①：プレゼン15分＋質疑応答15分 × 3チーム (MI、C、E部門における1次ラウンド1位通過チーム)
17:45～18:00	ブレイク
18:00～19:00	決勝ラウンドピッチ②：プレゼン15分＋質疑応答15分 × 2チーム (MI、C、E部門の1位通過を除く、上位2チーム)
19:10～20:30	交流会

Day 2	
9:00～11:30	インスペクション（学生向け） / 次回開催に向けたラップアップ（一般参加者有志向け）
11:30～12:00	決勝ラウンド総括 / 表彰式 / 閉会
12:00～13:30	ランチョン with 学生からのフィードバック

JMCを通じて得られるメリット

JMCを通じて得られるメリット



参加学生にはコンテスト参加証を、
その中で受賞者には更に受賞証明証を発行

就活におけるガクチカ実績として、
アピール可能

機会として多くない、B2B領域のMICEを
題材とした経験を得られる

JMCを通じて得られるメリット



単なるオペレーション手伝いではないポジションで、MICE業界に関わるチャンスも！
(実際に前回の協賛企業ピッチでは、プロジェクトの一員として加われる特別なポジションの公募もありました)

JMCを通じて得られるメリット



書類選考を通過すると、スカラーシップを活用して第1次ラウンドの横浜を訪れることができ、
その先の決勝ラウンドへ進出すると、沖縄へご招待！
(ゼミ合宿や友人との旅行など、本コンテストへの参加に掛け合わせてOK)

参考：前回参加学生からの声

参考：前回参加学生からの声

他チームの発表や審査員のコメントからも、多くの学びがありました。特に同じ課題に挑んだ他大学の参加者たちの交流は貴重な機会で、本当に意欲のある学生が集まっていることが会話から伝わってきました。

協賛ピッチでは、実際にMICEビジネスにこんなにも多様な企業・業種がかかわっていることを知り、就職先としてのMICE業界のイメージがさらに膨らみました。

入賞は逃したけれど、やり切れました。
発表までの取組みは、自身の成長、大きな自信につながりました。

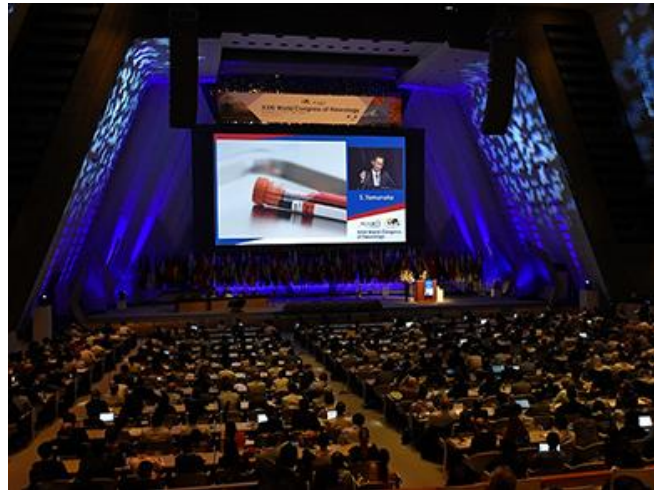
3、エントリー概要 / 提案与件

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

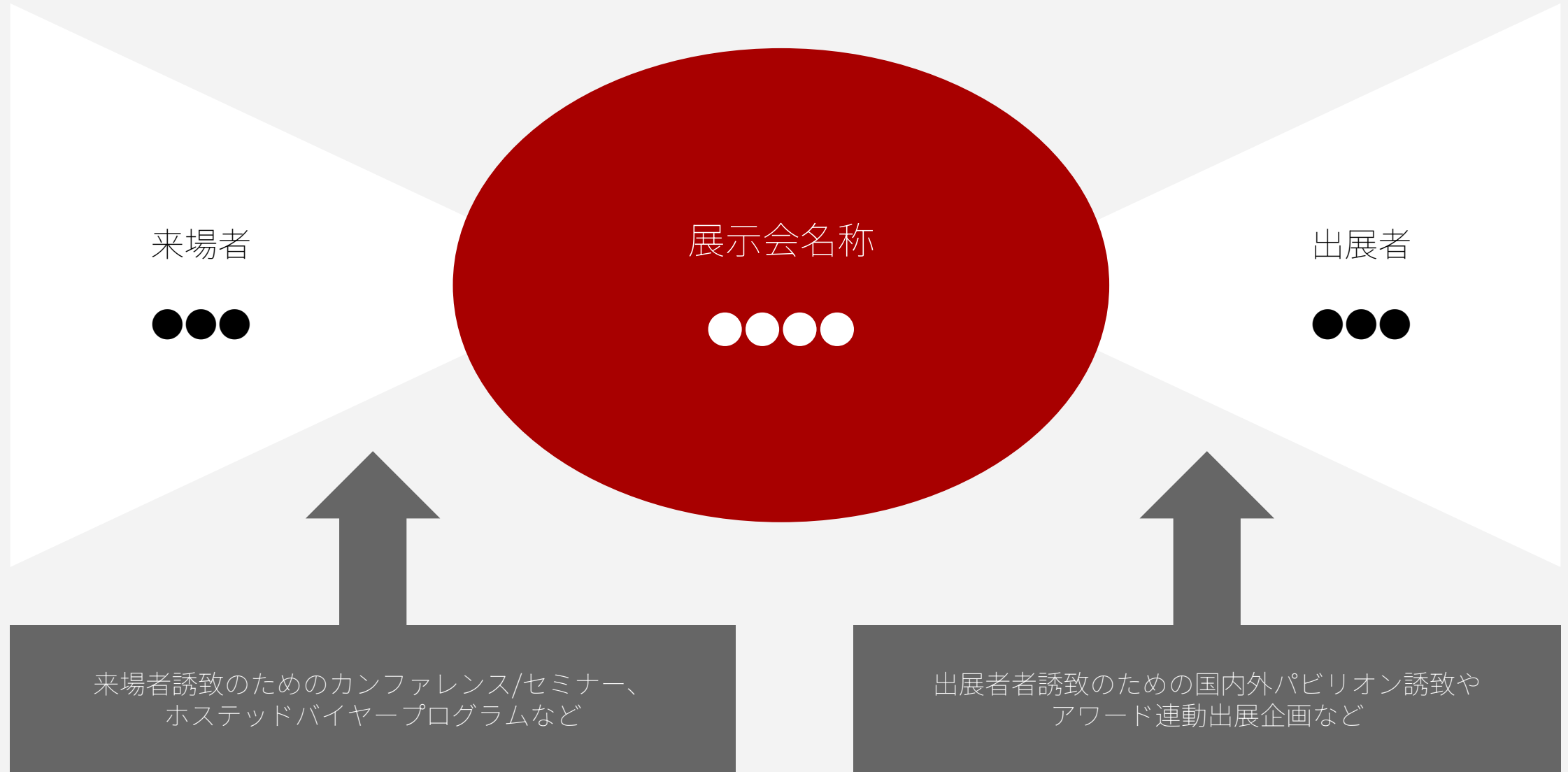
※時間内（15分間）にピッチを完了させる前提で、上記与件以外の提案も歓迎する

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

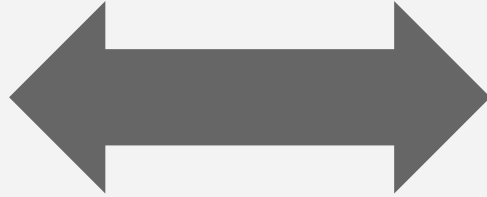
※時間内（15分間）にピッチを完了させる前提で、上記与件以外の提案も歓迎する

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！