

TEPプレゼン会スライド 10 項目 チェックリスト

1.作成準備(心構え)

チェック項目	考 慮 事 項	チェック	
		Yes	No
TEPのオーディエンスを理解したか	プレゼン会の聴衆は次の通り ・ エンジェル投資家(出資・経営・財務の助言) ・ サポート会員(財務・法律・税務・知財・技術・労務の助言) ・ コーポレート会員(出資、技術提携、協業)		
目的を明確にしているか	資金調達、経営・財務・知財・人材などの相談、営業活動、広報活動など (事前提出するステージシートに記載)		
読んで分かる資料を意識しすぎているか	読んで分かる資料である必要はない		
文字は十分大きい	大きい字(できれば30ポイント以上)を使う		

2.タイトルが肝心

チェック項目	考 慮 事 項	チェック	
		Yes	No
タイトルで発表の内容が一目で分かるか	発表の内容が一目で分かるようなタイトルにする		
「事業内容」が分かるタイトルか	研究課題、現在取り組んでいるテーマではなく「事業内容」をタイトルにする		

3.課題と解決策を書く

チェック項目	考 慮 事 項	チェック	
		Yes	No
課題(ペイン)が書かれているか	課題(ペイン) = 社会ニーズ、顧客ニーズ、困り事		
解決策(ソリューション)が書かれているか	解決策(ソリューション) = 自社技術による解決策		

4. 自社技術を解説する

チェック項目	考慮事項	チェック	
		Yes	No
自社技術を分かりやすく説明しているか	<ul style="list-style-type: none"> • 事業に直接関係ある技術だけに絞って説明する • 説明方法を工夫し、素人にも分かるように説明する • POC(Proof of Concept)は実証済みかどうか • 知財の確保状況 • 図・画像・動画を使う 		

5. 事業内容を書く

チェック項目	考慮事項	チェック	
		Yes	No
自社技術に基づく事業内容を分かりやすく説明しているか	<ul style="list-style-type: none"> • 自社技術の事業化を説明する • 自社技術で「あれもこれもできる」ではなく、狙いを定める • 開発・販売方針を書く • 短期間で完成する製品で収入を確保し、目標とする製品開発に取り掛かるなど • 量産化の方法・実証 		
何をどのように売るか書いたか	<ul style="list-style-type: none"> • 売り方(売り切り、レンタル、サブスクリプション、販路) • なぜその方法がよいのか 		

6. 競合優位性

チェック項目	考慮事項	チェック	
		Yes	No
競合技術、競合製品との比較したか	できれば自社製品の強みだけでなく、弱みがあれば説明し、それをどのように克服できるかも記載する		

7. マーケットの規模

チェック項目	考慮事項	チェック	
		Yes	No
自社製品のマーケット規模とマーケットシェア想定を書いたか	<ul style="list-style-type: none"> • 自社製品が部品や添加物などの場合 • 最終製品のマーケット規模ではなく、自社製品のマーケット規模を推定する 		

	<ul style="list-style-type: none"> • 販路別 (BtoB, BtoC, 業界) のマーケット規模も考慮する 		
--	--	--	--

8.経営チーム

チェック項目	考 慮 事 項	チェック	
		Yes	No
経営チームの氏名と経歴	<ul style="list-style-type: none"> • 経営チーム(経営・技術・財務・営業) • 技術顧問、支援団体(大学・研究所など) 		

9.収益・資金計画

チェック項目	考 慮 事 項	チェック	
		Yes	No
収益・資金計画を書いたか	<ul style="list-style-type: none"> • 今後 5 年程度の収益計画 • マイルストーン(1, 2年毎の達成目標) • マイルストーン達成のために必要な資金 		

10.TEPに求めること

チェック項目	考 慮 事 項	チェック	
		Yes	No
TEPへの依頼事項を書いたか	プレゼン会の聴衆は次の通り <ul style="list-style-type: none"> • エンジェル投資家(出資・経営・財務の助言) • サポート会員(財務・法律・税務・知財・技術・人材の助言) • コーポレート会員(出資、技術提携、協業) 		

(2018.11.6)

以 上