京都大学生国际创业大赛 2021 Online
（2021 年 12 月于日本京都）

KYOTO International Entrepreneurship Contest for University Students 2021 Online
（December,2021,Kyoto,Japan）

大学生国际创业大赛执行委员会

The executive committee of International Entrepreneurship Contest for University Students

2021 年 10 月 7 日

October 7,2021

大赛目的与任务

众所周知，京都是一座世界知名的历史名城，曾在美国著名旅游杂志《旅游与休闲》（Travel+ Leisure）中，获选全世界最受游客喜爱的旅游城市第一名（2014 年，15 年）。同时，京都也是一座企业长寿之城，拥有众多百年企业。不仅如此，京都还有欧姆龙，任天堂，京瓷等世界知名的跨国企业。由于来自京都的企业通常具备很强的创新精神，所以京都在日本也被称为创新创业圣地。

尽管如此，京都这座城市目前也面临着各种各样的问题。例如：少子老龄化问题，国际化问题，文化传承问题等等。在这样一个时代背景下，京都的发展在充满了挑战的同时也迎来了机遇。而我们正是想通过举办这样的面向国际大学生的创业大赛，给那些有活力，有创意的年轻人们提供一个舞台。同时，也希望为京都这座城市的商业发展增添新的动力。本次创业大赛的选题范围广泛，从历史文化到科技与环境，包罗万象，相信本次创业大赛在推进京都市走向国际的同时，也能为京都市解决现阶段所面临额严峻课题做出贡献。

京都大学生国际创业大赛是大学生国际创业大赛执行委员会发起的多国籍在校高校学生参加的创新创业大赛。由于受到新冠疫情的影响，本次【京都大学生国际创业大赛 2021Online】将于 11 月 26-12 月 5 日通过网络举办。本次大赛不仅为参加者提供创新创业优秀项目的展示平台，也将为他们提供强有力的支撑，乃至提供被投资机会和寻求当地和世界各地优秀合作伙伴的机会。

组织机构

主办单位

大学生国际创业大赛执行委员会

合办单位

京都府，京都市，京都商工会议所，公益财团法人京都府国际中心，日本贸易振兴机构京都分局，中小企业基盘整备机构近畿本部，公益财团法人京都高度技术研究所，公益财团法人京都大学联盟，京都智慧产业创造机构，京都研究园区，KYOTO UNIVERSITY ORIGINAL 株式会社

协办单位

日本国经济产业省 近畿经济产业局，关西经济联合会，日中经济协会，国际人材教育基金，公益财团法人京都产业 21，京都经营者协会，京都经济同友会，京都工业会，京都机械金属中小企业青年联络会，京都试生产 NET，KYOTO VALLEY OF MANUFACTURING AND INNOVATION，大阪大学联盟，京都新闻，早稻田-EDGE 人才培养项目

赞助：京都银行，京都中央信用金库，京都信用金库
村田机械株式会社，浙江加百列生物科技有限公司

协助：兵库神户大学联盟

参赛项目（商业计划）要求

参赛项目要求能够将互联网，新能源，生物医药，文化传承等信息技术与文化生活紧密结合。

参赛项目主要包括但不限于以下类型：

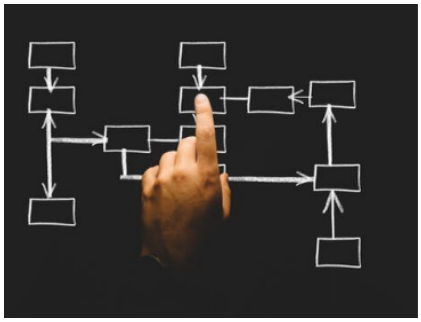
① 通讯，IT，科技 Telecommunication, IT, Technology

② 环境改善，新能源 Environmental Improvement, New Energy

③ 卫生健康，生物医药 Health, Biomedicine

④ 传统文化，文化创意 Traditional culture, cultural creativity

行业与形式不限，前提为需要遵守当地法律习俗习惯。



参赛对象

1） 全日制在校学生（专科生，本科生，硕士生，博士生，博士后）

2） 团体报名制度，团体最少人数 4 人，上限为 8 人

3） 参赛者不限国籍（中国境内留学的外籍学生也可报名参赛）

4） 所参赛的项目（商业计划）能够提供良好创意及较为成型的产品原型或者服务模式

5） 能自行负担参赛费用

参赛语言：

英語（发表使用语言，所有提交资料均为英语书写）

比赛赛制

大赛说明会&演讲会 11 月 26 日

复赛-11 月 27 日

决赛-12 月 5 日

发表时间 10 分钟，提问环节 10 分钟（暂定）

报名截止及赛程时间

初赛报名截止日期：11 月 21 日 17 点截止

对于提交的商业计划书进行筛选后，邀请参加复赛团体。

【初赛结果发表】2021 年 11 月 23 日邮件通知

2021 年 11 月 26-12 月 5 日（复赛及决赛日程）【日本时间】

详细日程如下:

时间	事项
11 月 26（Day1） Nov 26	大赛说明会&演讲会 13:30 ~ 15:30（日本东京时间）
11 月 27（Day2） Nov 27	分组预赛（复赛） 10:00 ~ 16:00 （日本东京时间）
12 月 5 （Day3） Dec 5	决赛&颁奖会 10:00 ~ 17:00（日本东京时间）

报名方式

1、 登录 http://apply.xf-world.org，进行参赛人员登记。

2、11 月 21 日 17 点之前提交申请表至指定邮箱。商业计划书部分必须使用英语填写，格式为 PDF 格式(文件小于 3M)

提交邮箱地址：info@kyoto.academy

※注意事项:

・【表格】：10 页以内且文件大小不超过 3MB

如有附件参考资料：5 页以内

邮件名为「【IECO2021】大学名」，附件名为「【IECO2021】大学名_商业计划题目的前五个字母」

3、发表资料：11 月 24 日 17 点之前提交发表资料（Powerpoint 文件)至指定邮箱。

大赛奖励

一等奖 1 个 奖金 30 万日元

二等奖 2 个 奖金 20 万日元

三等奖 3 个 奖金 10 万日元

奖励金由日本京都政府提供，并为获奖项目颁发获奖证书，优秀商业计划有机会获得日本天使投资。

（2018 年创业大赛中有日本参赛团队成功获得一亿日元投资。）

参赛费用

初赛费用：0 元

复赛费用：1,299 元/人

费用包括：评审费、指导费、证书制作费、国际邮递费等。

合作院校参赛队伍以上费用减免。

注意事项

※参赛队伍所提出的商业计划的知识产权归提出该商业计划的团队所有。

※入选者的商业计划简要会在网络进行公开，所以为保护个人知识产权，必要的情况下可以事前进行正式专利申请。另外，所做商业计划为技术或是商品的情况下，请提前确认市面上是否有同类商品或技术存在。

※关于本次大赛参赛各队的商业计划内容主办方有权在媒体上进行刊登。

※提交过后的商业计划书及其相关资料不退还，请提前准备好备份。

不可侵害他人的知识产权，因侵害他人知识产权所产生的一切后果，由相关个人或团队负全部责任。

即使获得其他组织或个人的许可的情况下，参赛队伍也不可使用其他组织或个人的已有技术或服务等，来作为参赛商业计划。参赛代表以及队员须为所提出商业计划的主创人员。如果发生获奖队伍的商业计划侵害到了他人的知识产权的情况，或使用其他组织或个人的商业计划的行为，大赛委员会有权取消该参赛队伍的参赛资格，如果已经获得大赛奖项，将取消该队伍所获得的奖项。所发奖金也需要全数退还至大赛委员会指定账户。

京都大学生国际创业大赛商业计划书

商业计划名称 The title of business plan	
计划概要 Program summary	
队伍名 Team Name	

团队代表 Team representative		
姓名 Name	学校名 University	专业或所属学院名 Major or academic institution

年级 Grade	邮箱 E-mail	电话 Telephone

团队成员 Team members			
姓名 Name	学校名 University	专业或所属学院名 Major or academic institution	年级 Grade

创新性

所提供的商品或服务的优势，竞争力，技术性能等，以及对解决社会问题或客户需求所能提供的价值，商业模式的特点等。

The advantages, competitiveness, technical performance of the products or services provided, the value to solve social problems or to satisfy customer needs, and the characteristics of the business model, etc.

市场分析

消费群体分析。所提供的产品或服务能够为消费者提供什么样的价值或满足消费者什么样的需求。
行业现状分析。该产品所处的市场行业现状以及对未来的预测分析。
如有需要可以附上具体的数据与相关分析。
Consumer group analysis. What kind of value can the product or service provide to the consumer or what kind of demand can satisfy the consumer. Industry status analysis. The market status of the product and the forecast analysis. Please attach specific data and correlation analysis if necessary

具体运营

如何具体展开，包括推广，营销，管理，战略等，以及在推广展开过程中会遇到的难点。

How to conduct operation, including promotion, marketing, management, strategy, etc., and the difficulties encountered in the process of promotion and expansion.

财务管理

从创业初期开始到三年之内的具体财务计划以及该计划的可行性。

A specific financial plan from the start up to three years and the feasibility of the plan.

附参考

2019 年京都大学生国际创业大赛评委信息

姓名	职务	所属
西本 清一	审查委员长	公益财团法人京都高度技术研究所 理事长
原 良宪	审查员	京都大学 经营管理大学院（MBA） 院长
村山 裕三	审查员	同志社大学大学院 商业研究科（MBA） 教授
菅原 智	审查员	关西学院大学 商学部 教授
金 昌柱	审查员	立命馆大学 经营学部 教授
吉野 庆一	审查员	Dari.K 株式会社 CEO
牧野 成将	审查员	株式会社 Darma Tech Labs CEO
三田 康明	审查员	公益财团法人京都府国际中心 常务理事

专家介绍

西本 清一　　公益财团法人京都高度技术研究所 理事长

京都大学工学博士，曾任日本京都大学工学研究院院长，现任京都高度技术研究所理事长。其不仅有较强专业知识与学术成就，对于日本的产业发展也有很深的理解。

原 良宪　　京都大学 经营管理大学院（MBA） 院长

京都大学情报学博士，斯坦福大学访问学者，NEC 北美研究所（硅谷研究部部长），现任京都大学经营管理大学院（MBA） 院长。原 良宪教授同时也担任日本多所研究机构与组织的委员职务。

村山 裕三　　同志社大学大学院 商业研究科（MBA） 教授

美国华盛顿大学经济学博士，毕业后进入世界知名咨询公司野村综合研究所，负责海外证券调查研究的工作，并担任野村综合研究所伦敦分部副主任。离职后回到日本，曾先后担任关西外国语大学教授，大阪外国语大学教授。现任同志社大学商业研究科（MBA）教授，并兼任同志社大学副校长。

菅原 智　　关西学院大学商学部 教授

横滨国立大学国际开发经营学博士，同时获得了悉尼大学教育社会学博士。主攻会计学，对于会计学教育与培训的相关的领域也有着深入的研究。

金 昌柱　　立命馆大学经营学部 教授

大阪市立大学经营学博士，主攻市场营销，零售业企业战略。现任日本商业学会国际企划委员长，韩国物流学会 副会长等多家学术机构重要职务。同时兼任日本知名咨询企业 IZUMIYA 综合研究所研究员。

吉野 庆一　　Dari.K 株式会社 CEO

毕业于日本京都大学，后留学于英国牛津大学并取得硕士学位。曾任职于外资投资公司摩根士丹利，担任金融分析员。吉野社长于 2011 年辞职创立了 Dari.K 株式会社，并担任 CEO。

牧野 成将　　株式会社 Darma Tech Labs CEO

神户大学硕士毕业，曾先后任职于 Future Venture Capital ，京都高度技术研究所，SunBridge Global Ventures，The Founder Institute，后创立株式会社 Darma Tech Labs，担任公司 CEO。牧野社长多年来主要从事于创新型初创企业的投资与咨询工作。

三田 康明　　京都府国际中心 常务理事

三田理事任职于京都府国际中心。京都府国际中心以多元文化共生事业为中心，开展国际交流，促进国际合作以及加深国际理解事业。三田理事在企业投资与企业间国际合作交流事业方面有着资深经历。

2019 年京都大学生国际创业大赛审查规则

评审要点	评审内容	分值
创新性 Innovation	所提供的商品或服务的优势，竞争力，技术性能等，以及对解决社会问题或客户需求所能提供的价值，商业模式的特点等。 The advantages, competitiveness, technical performance of the products or services provided, the value to solve social problems or to satisfy customer needs, and the characteristics of the business model, etc.	30
市场分析 Market analysis	消费群体分析。所提供的产品或服务能够为消费者提供什么样的价值或满足消费者什么样的需求。 行业现状分析。该产品所处的市场行业现状以及对未来的预测分析。如有需要可以附上具体的数据与相关分析。 Consumer group analysis. What kind of value can the product or service provide to the consumer or what kind of demand can satisfy the consumer. Industry status analysis. The market status of the product and the forecast analysis. Please attach specific data and correlation analysis if necessary	30
具体运营 Specific operation	如何具体展开运营，包括推广，营销，管理，战略等，以及在推广展开过程中会遇到的难点。 How to conduct operation, including promotion, marketing, management, strategy, etc., and the difficulties encountered in the process of promotion and expansion.	20
财务管理 Financial management	从创业初期开始到三年之内的具体财务计划以及该计划的可行性。 A specific financial plan from the start up to three years and the feasibility of the plan.	20