

山口レボリューショナリーズは、 新規事業開発を目指す地域の起業家および 起業希望者を対象に実施します。

本プログラムでは、市場分析、商品・サービス、競合他社分析・収支計画、資本政策・出口戦略などの 各テーマについて、精通するアクセラレーター*の指導のもと、

地域のスタートアップ支援者(創業支援施設や大学等)を加えた

ブレスト方式によるメンタリングにより

段階的にビジネスプランをブラッシュアップします。

全国のVCや投資家に向けてピッチを行い、 資金調達や業務提携を目指すことも可能です。

※アクセラレーターとは

「加速者」という意味から、企業の事業を爆発的に成長・加速させるために必要な資金投資やサポートをする者のことを言います。 アクセラレーターはビジネスの拡大を焦点に当てており、成長し始めたばかりの企業に対する支援を行います。



メインアクセラレーター 井上 智央氏

トリプルイー㈱代表取締役 CEO。ミネソタ州立大学政治学部を卒業後、現地会計事務所を経て、国内数社のベンチャー企業の取締役を歴任。2013年より拠点を広島に移し、若手経営者向けの経営塾「経洗塾」を主宰。2016年には岡山経洗塾を開講し、地域発のベンチャー育成に貢献。2018年度は山口県で長州発スタートアップ企業育成プログラムを牽引。

市場分析・パラメーター

6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月

- ●自分が達成したい世界の明文化。なぜ、じぶんがその世界を 創りたいのか。なぜ、自分ならその世界を創れるのか。
- ●そのゴールの達成のためには何の"数字"の積み上げが必要なのか?=パラメーター計数の設定
- ●そのゴールに関するあらゆる市場の情報収集

商品・サービス

- ●ユーザー定義とその総数
- ●そのユーザーをどうやって獲得するのか (トラクション)



競合他社分析•収支計画

- ●ベンチマークの設定(ベンチマーク:上場企業(比較対象としての情報公開がされている)もしくはユーザー情報が開示されている企業)
 →今のユーザーを握っているビジネス(企業)
- ●仮説検証→ユーザーヒアリング、価値検証、成長検証

資本政策•出口戦略

- ●ビジネスモデルから収支計画を作成
- ●トラクションのKPIに基づく売上算出根拠を明確にする。



説明会の 申込方法

下記申込専用サイトにより必要事項を入力のうえ送信してください 申込専用URL https://forms.office.com/r/wNeLX8f0G1



プログラム実施内容