

TB

The Team Brainstorming.

起業アイデアのブレスト エンジェル投資 ビジネス・スクール

起業せよ！

ブレスト部 Facebook ページ

ブレスト部についてのより詳細な情報は「ブレスト部 Facebook ページ」に掲載されております。実際のブレストの様子などもご覧になれますので、下記の URL にアクセスし、ぜひ、起業への第一歩を！
※閲覧には Facebook のアカウントは必要ございません。

お申し込み、お問い合わせはこちら

www.facebook.com/buresutobu

ブレスト部ワークショップ

- ブレスト部福岡開催@天神

日時：2011年12月1日・13:00 - 21:00

場所：株式会社ディー・ブレイン九州

- 参加費

2時間 31,500円（税込）

※学生は無料

- お申し込み（先着順）

ブレスト部 Facebook ページ

(www.facebook.com/buresutobu) にアクセスして頂き、Facebook アカウントをお持ちの方は

- 左のメニュー「イベント」から各イベントの「参加する」ボタンを押して下さい。アカウントをお持ちでない方は、左のメニュー「お問い合わせ」よりお申し込みください。また、希望時間帯をコメントしてください！！ご不明な点は投稿、お問い合わせから連絡ください！

ブレスト部は、本気でやってやる、やりきってやるというみなさんを、本気で求めています。

ブレスト部とは

私たちブレスト部は、あなたの起業アイデアをブレスト形式で徹底的にブラッシュアップします。起業ブームが去った今、起業率の低下は、日本経済の危機だと認識しています。こんな時代な今こそ、多くの皆さんに起業をしてもらいたい。そう考えています。當ての起業ブームのとは時代は変わっています。起業=IPO、テクノロジー、パテントなどという呪縛から解放され、やりたいことをやる！ちょっと面白いアイデアをお待ちしております。

ハンズオン型エンジェル投資

ブレスト後、「面白い！」アイデア・人であれば、あなたの起業アイデアを実現するために必要な、人脈の紹介など可能な限りのご支援をします。

それだけではなく、我々自身がハンズオン型のエンジェル投資を実施いたします。

徹底的にビジネススキルを学ぶワークショップ

起業・ビジネスでもっとも大切なことは、テクノロジーや製品、サービスではありません。ビジネスを運営できる経営者としてのスキルです。近い将来、ビジネス・スクールの手法を用いた経営を学ぶための実践型のワークショップを開講いたします。

相談事例

起業に向けての相談+資金拠出

【相談者】会社員、まもなく起業を考えている
【事業ステージ】アイデア段階
【相談内容】会社員であるA氏が以前からあつたアイデアをもとに起業すべく相談があった。彼の試算によると、当初資金が3,000万円程度必要で、資金調達の方法についての相談。
【提案】プレスト部でプレストした結果、大きく始めるのではなく、最小限で実績を作り、その実績をもとに大手に提案する方法で落ち着いた。そのミニマムの金額を試算したところ、200万円程度で実施可能となった。
【実施】当初資金を相談者とプレスト部メンバーで折半し実際のテストマーケティングを開始。

IT企業社長からの新規事業相談

【相談者】新規事業を検討中のIT会社社長
【事業ステージ】アイデア段階
【相談内容】有線放送の動画版を作成し、喫茶店、美容院などに配信できないか。将来的にはミニ放送局まで作りたい。有線放送は著作権の問題があるが、動画が自社で作成すればその問題は解決する。
【プレスト部からの提案】コンテンツをどれだけ求められるかがポイント。自社でコンテンツを作りまくるのはおそらく困難であるため、クラウド型でユーザー参加型のコンテンツプロバイダーになる必要がある。システム自体は独自性を持たせることは困難であろう。一方で当初からクラウド型のユーザーを全方位的に獲得するのは困難であるから、まずは粘着力があり、クラウド型ユーザーを集めやすいコンテンツ作成、配信システムの構築をするのがよいのではないか。なお、実際のプレスト場面においては具体的なサービス内容までつこうだ提案がされている。
【実施】作成する動画に精通したコミュニティーにコンタクトをとり、どのような動画がワクワクするのかをグループインタビュー形式で実施。これを数回繰り返す。

大学3年生、就職をするのか現在の活動を続けるのか？

【内容】学生の進路相談
【相談者】学生
【事業ステージ】大学3年生、就職をするのか現在の活動を続けるのか？
【相談内容】大学1年生の頃より、学生の就職を支援する団体で活動していたA氏は、就職をしたほうが良いのか？何か自分のしたいことがあるのか？悩んでいた。そこで、進路をプレスト部に相談。
【提案】そもそも何をしたいのか？プレスト部のメンバーから様々な質問が投げかけられA氏が漠然と考えていることを整理。A氏は現在の就職を支援する団体を母体として、ビジネスができないか？を考えていた。プレスト部では、A氏が1人食べられるビジネスモデルをミニマムで考えた後、次のフェーズとして、その団体にキャッシュが入る仕組みをまとめた。
【実施】A氏は学生の就職を支援する団体を事業化して、自分1人が食べられる組織を構築。
【進捗・顔末】現在、学生スタッフを活用して次のフェーズに行くべく活動中。

起業アイデアのプレスト



素晴らしい事業に対しては私たち自身が出資のお願いをさせていただきます。プレスト部の活動により、より多くの起業家が生まれ、日本経済の回復の一助となり、プレスト部は投資資金をexitにより回収することで、皆さんと夢や成長を分かち合いたいと願い、プレスト部を立ちあげたのです。資金回収ありきの既存のファンドとの違いは「想い」「危機感」です。このままでは日本経済がたちゆかなくなる。そのために私たちができることは「プレスト部」だったのです。既存のファンドではできないアーリーステージからのモロに体を張った支援をします。気持ちの入った、考え抜いたアイデアに投資をします。それだけ本気でぶつかって来てほしいですし、こちらも全力で応えます。プレスト部は「汗の見える投資」をします。それだけの投資のできるアイデアを創り上げるためにプレストを繰り返します。

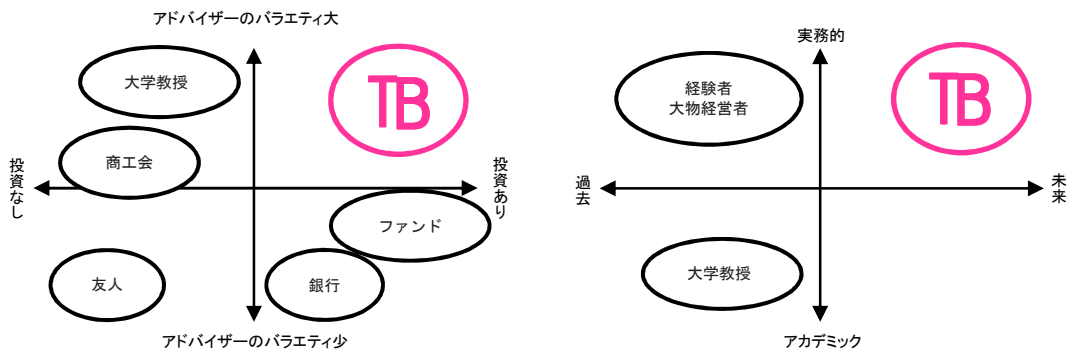
プレスト部の役割

「起業」といっても何から始めればよいのか、お分かりにならない方がほとんどだと思います。企業での経営企画のご経験のある方、あるいはビジネススクールでしっかりと勉強をされた方はやるべきことはお分かりかもしれませんが、実際に起業して自分でやる時にはまた違った注意点が必ずあります。そして、最も大切なのは、「第三者的視点」です。起業して、朝から晩まで必死で働いてみると、どうしても思い込みが多くなり、客観的、第三者的に一歩引いて、考えをまとめてみるという余裕が失われがちです。我々プレスト部は、これから起業をする方に、何を準備しなければならぬのか、すでにビジネスを開始している方に対しては具体的な問題解決のためのアイデア出し、考え方の整理をしてみたいです。そして、大切な事はビジネスのexitを考えておくことです。

プレストの結果

- 第三者的な視点で企画や戦略を練り直すことができる
- 新しい視点発想を取り込むことができる
- 業界を超えた視点・発想・アイデア・アンチテーゼを得ることができる
- 煮詰まっている頭を視覚的に整理、ブラッシュアップできる
- 悩んでいることを誰かに聞いたらいいのが明らかになる
- 出資を得ることができる
- 私達プレスト部と協業してプロジェクトを継続的に遂行できる
- 技術をもっていて、ビジネスをしたい！でもマネジメントはしたくない人に対しては、マネジメント、ビジネス・スキルを提供。

プレスト部のポジショニング



メンバー

大原 達朗

東京都出身 公認会計士・税理士 98年青山監査法人プライスウオーターハウス（現あらた監査法人）入所。2002年公認会計士3次試験合格、04年大原公認会計士事務所（現アルテ監査法人）設立、09年アルテパートナーズ株式会社設立、10年日本M&Aアドバイザー協会理事に就任、現在に至る。内部管理体制構築支援、株式公開支援、M&A事業等を中心としたコンサルティング業務を多数実施。

早嶋 聡史

国立九州工業大学 情報工学部 機械システム工学科 卒業 オーストラリア ボンド大学 大学院 経営学修士課程 (MBA) 修了。 横河電機株式会社において、R&D (研究開発部門)、海外マーケティングを経験後、株式会社ビズ・ナビ&カンパニーを設立し、マーケティング担当取締役就任。専門分野は、ビジネス統計分析、マーケティング戦略とコポレートファイナンス。一般財団法人日本M&Aアドバイザー協会の理事も務める。

前田 隆

昭和47年5月生まれ 大分県佐伯市出身 税理士事務所にて中小企業の税務申告及び月次監査業務に従事。平成12年4月に株式会社ディー・ブレイン九州入社。九州地域において新株発行や社債などを活用した直接金融による資金調達支援に従事。福岡証券取引所Q-Boardでは、平成17年に上場したエムピーエス、平成18年に上場したトラストパークを担当。平成21年7月より株式会社ディー・ブレイン九州代表取締役パートナー就任 (現任)

松原 良太

青山学院大学経済学部 卒業 オーストラリアボンド大学 大学院 経営学修士課程 (MBA) 修了。 都市銀行、不動産デベロッパー、IT関連、住宅関連会社取締役を経験後、2007年株式会社ビザイン設立。同社代表取締役パートナー 中小企業の友好的M&Aへの理解・普及活動、M&Aアドバイザー養成を手がける。戦略分野では、差別化戦略の立案、Webマーケティング戦略を得意とする。一般財団法人日本M&Aアドバイザー協会の理事も務める。