



資料提供年月日	令和4年10月18日	
問い合わせ先	課名	産業政策課
	電話	直通 803-1342 内線 4514
担当者	職名・氏名	課長 近常 祐嗣
	職名・氏名	課長代理 二ノ宮 和人

広報連絡

1 件名

ももスタ主催のアクセラレータープログラム「MoAP（モアアップ）」の参加者を募集します

2 趣旨

岡山市が地元金融機関等と連携して運営するスタートアップ支援拠点「ももたろう・スタートアップカフェ（通称：ももスタ）」において、成長意欲の高い起業家を対象に、事業成長の加速を目指す短期集中プログラム「MoAP（ももスタアクセラレータープログラム”モアアップ”）」を実施します。

現在、参加者を受付中です。

3 プログラムの概要

「MoAP」は、起業家に必要なマインドセットを学ぶことから始まり、事業の課題整理や仮説検証を体験し、事業価値を高めるためのノウハウを習得することで、ビジネスプランをブラッシュアップし、ビジネスの成長速度を加速させる伴走支援型プログラムです。

※全6回の対面形式プログラムです。

※詳細は別添チラシ、又は下記のWEBページをご確認ください。

<https://momosta-moap2022.peatix.com/>

4 実施場所

スタートアップ支援拠点「ももたろう・スタートアップカフェ」
（北区駅前町一丁目 イコットニコット2階 Wonder Wall）

5 対象者

成長意欲の高い起業家の方で全6回のプログラム全てに出席できる方

6 定員

10名程度

※定員を超えて申し込みがあった場合は申込内容から選考します。

7 参加費 無料

（裏面あり）

8 エントリー期間及び申込方法

10月28日（金）まで

下記アドレスからお申し込みください。

<https://momosta-moap2022.peatix.com/>

9 プログラム開始日

令和4年10月30日（日）から

10 問い合わせ先

岡山市北区大供一丁目1-1

岡山市産業観光局商工部産業政策課

Tel：086-803-1342

e-mail：sangyouseisaku@city.okayama.lg.jp

専門家による短期集中サポートで
事業成長を加速させる

エントリーは切
10/28^金

MoAP

ももスタアクセラレータープログラム“モアアップ”

10/30 - 12/4

毎週日曜日開催

全6回

参加無料

成長意欲の高い起業家を対象に、
約1か月の短期間に集中して専門家によるサポートをおこなうことで
事業成長を加速させることを目指すプログラムです



エントリーは
こちらから

講師



(株)エンターテイン
代表取締役
常川朋之氏



ウーマンネット(株)
代表取締役
丸山恵子氏



(株)ジャパン・
ダイレクト・リサーチ
代表取締役
中野敦子氏

ビジネスは動かなければ
はじまらない!



ももスタ
MOMOTARO STARTUP CAFE

MoAP

ももスタアクセラレータープログラム“モアアップ”

本プログラムでは、起業家に必要なマインドセットを学ぶことから始まり、事業の課題整理や仮説検証を体験し、対外的に発表ができるスキルを身につけていただきます。事業価値を高めるためのノウハウを習得することでビジネスプランをブラッシュアップし、ビジネスコンテストへの出場や資金調達ができるレベルに事業を成長させることを目指します。

参加対象

- ✓ 成長意欲の高い起業家の方
- ✓ 全6回の現地プログラムに参加できる方
※オンライン開催はありません

サポート

- ✓ 全国各地でスタートアップ支援をしてきた豪華講師陣が、対面登壇・直接指導
- ✓ 先輩起業家や専門家メンターによる個別メンタリング
- ✓ オンラインでも質問や交流が可能

開催日時

- ✓ 10月30日(日) 14:00～17:00
- ✓ 11月6日(日) 14:00～17:00
- ✓ 11月13日(日) 14:00～17:00
- ✓ 11月20日(日) 14:00～17:00
- ✓ 11月27日(日) 14:00～17:00
- ✓ 12月4日(日) 14:00～17:00

会場 ももたろう・スタートアップカフェ（岡山駅 徒歩5分）

募集人数 10名程度

※定員を超えてお申込みがあった場合は、応募フォームの記入項目をもとに選考をおこないます

参加費
無料

Day1 10/30	マインドセット／課題設定	新規事業創出の際に、最初に考えたい3つのD（誰の(D)どんな(D)課題をどう(D)解決するのか）の整理をおこないます。	常川 朋之氏 株式会社エンターテイン 代表取締役 CEO
Day2 11/6	ユーザーインタビュー	その事業は、想定顧客が本当に求めているものなのかを知るために必ずおこなうべき、ユーザーインタビューを実践します。	中野 教子氏 株式会社ジャパン・ダイレクト・リサーチ 代表取締役
Day3 11/13	ビジネスモデル検討	課題とユーザーの存在が検証できている状態となった段階での、ビジネスモデル検討をおこないます。	常川 朋之氏 株式会社エンターテイン 代表取締役 CEO
Day4 11/20	ピッチトレーニング	価値あるビジネスプランとして理解してもらうための要素を知り、ピッチデッキ（プレゼン資料）の形に落とし込みます。	丸山 恵子氏 ウーマンネット株式会社 代表取締役
Day5 11/27	ビジネスモデルブラッシュアップ	ピッチデッキの形に整理したビジネスプランに足りていないポイントを、さらにブラッシュアップします。	常川 朋之氏 株式会社エンターテイン 代表取締役 CEO
Day6 12/4	成果発表会	ビジネスプランを5分間のピッチ形式で発表。ベンチャーキャピタリストや起業知識を持つメンターからフィードバックを受けられます。	常川 朋之氏 株式会社エンターテイン 代表取締役 CEO

オンラインサポート／個別メンタリング

ももたろう・スタートアップカフェ（イベント担当事務局：株式会社ツクリエ）

〒700-0023 岡山市北区駅前町1丁目8番地18号 イコットニコット2階 Wonderwall

🌐 <https://momosta.com/> ✉ momosta-cm@tsucrea.com

ももスタ
MOMOTARO STARTUP CAFE