定員

場:30名 オンライン: 150名

冬了しました



スタートアップ シード、アーリーのステージ シリーズAまでの資金調達を理解するセミナー

スタートアップファイナンスは、目的ではなくプロセスとはいえ、 金融機関、投資家(VC、CVC)からの資金調達の進め方を 知らないと、スタートアップは成長するどころか生き延びること さえできません。

創業期のステージ、フェーズ(ラウンド)毎の課題を理解し、 適切な事業計画を策定・実行し、資金調達することが、 重要なポイントとなります。

本セミナーでは、スタートアップとスモールビジネスの違い、 「デットファイナンス(融資)やエクイティファイナンス(出資)から 資金を呼び込む」事業計画策定やピッチの進め方について、 金融機関、投資家側の視点も交えて徹底解説します。

会場

ハイブリッド開催

オフライン: サイエンス交流プラザ 中会議室

オンライン: Zoom

スピーカー

仲保 吉正 ᢞ

仲保経営コンサルティング 代表

日本生産性本部 認定経営コンサルタント ユニコーンファームSAA認定 スタートアップアドバイザー 日本政策金融公庫の支店長を歴任後、名古屋市新事業 支援センタープロジェクトマネージャーとして数多くの企業の 創業計画策定支援や資金調達相談を手がける VC・CVCや金融機関のネットワークが広く、スタートアップ、 スモールビジネスに対する計画策定支援、資金調達アドバ イザーとして活動中。

対 象

- 資金調達を検討中のスタートアップ
- 新事業にチャレンジ中の経営者
- スタートアップの支援担当者

主催:公益財団法人 名古屋産業振興公社 研究推進部 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中部本部 クリエイション・コア名古屋 お申込は裏面へ

