



Acceleratorサービスのご紹介

株式会社Intelade

私たちのミッション

社会や生活をより良く、楽しいものにするような製品・サービスやビジネスアイデアを実現しようと挑戦している方々があります。

しかし、そういった方々は、必ずしも十分な事業リソースに恵まれているわけではありません。

新たな領域を切り拓こうとするベンチャーや地域企業は、限られた経営資源で必死に夢を実現しようと奮闘されています。

その人たちのもとでは、ユニークでわくわくするような製品やサービスが、世に問われ、人々に役立ち喜ばれる日を、ウズウズしながら待っています。

可能性のある夢やアイデアが、一つでも多く、少しでも早く世に出て、人々に楽しんでもらえたら。

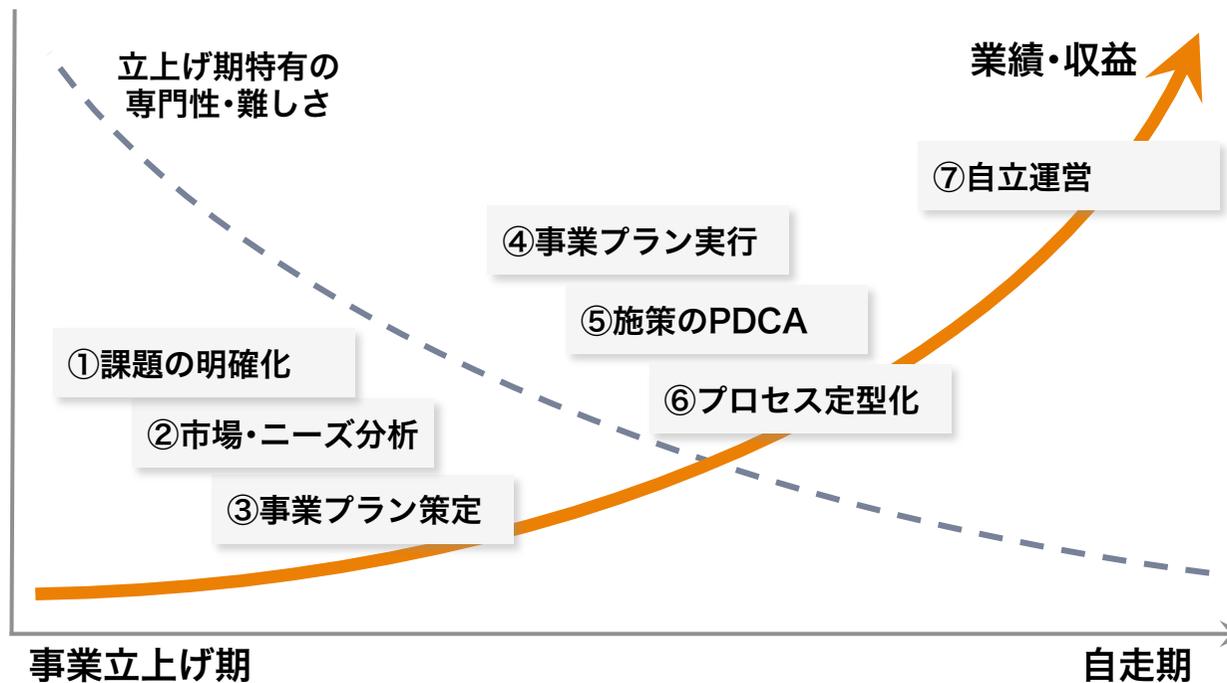
私たちはビジネスプロデュース企業として、リソース不足の中で懸命に挑戦されている方々に、経験やノウハウをご提供するとともに、実行プロセスに当事者の一員として参加して、精一杯、アイデアや夢の実現のためのお役に立ちたいと考えています。

挑戦する方々の熱い思いと一緒に感じ、一緒に報われたい。

アクセラレーターとして、そういう役割を果たして行きたいと考えています。

サポートの進め方

困難な立上げ期をリードし、伴走し、自社社員による自走体制の構築を支援します



実行支援型

- ・当事者として参加
- ✕机上の空論
- ✕評論家

Inteladeの関与

社員による運営

社員巻込型

- ・伴走によるノウハウの社員への蓄積
- ・成果の喜び共有
→モチベーション向上

サポート内容

立上げ・成長ステージの課題に、必要な機能を必要な分だけ効果的に支援します

ベンチャー

ベンチャーの課題に不足するリソースを提供し、成長を支援します。

新規事業立上げ

事業立上げ時特有の課題を、ともに自走する状態まで支援します。

地域産業

地域の強みを活かした製品・サービスの開発、マーケティング、事業開発を支援します。

Intelade

IT・業務

- 業務システム化
- 業務プロセス改善

人事・組織

- 人材採用
- メンタリング
- 人材育成
- 人事制度構築

マーケティング

- WEB活用
- 域外・海外展開
- 製品企画・改善
- CRM・LTV向上
- PR支援
- EC化
- 販売IT化

財務

- 資金調達
- 財務管理
(経理BPO)

行政

- 公的支援施策活用
- 産学連携
- 支援機関・団体連携

必要な力を ほしい分だけ

- ・予算に見合った活用
- ・プロジェクト型支援

プロのご提供

- ・各分野の経験・実績ある担当
- ・専門家、MBAの参画

ベンチャー支援 実績事例

ネットベンチャーのみならず、成長分野のリアルビジネスの成長も実行支援

ケース1

テーマ

ネットサービスベンチャー 事業再構築・財務管理/資金調達

①経営課題

対象ネットサービスのマネタイズが大幅に遅れ赤字、資金が底をつき始め財務管理・事業の大幅な見直しが必要であった。

②実行支援内容

経営陣及び部長クラスとタスクフォースを構築。全社で現状を共有し、課題を明確化。現場も巻き込み事業やサービスの再構築を具体的に共有し、PDCA管理を持って共に実行。

③提供サポート

マーケティング・財務・人事組織

期間：12ヶ月

解決策プランニング・プランの実行・プランのPDCA・施策・やり方の定型化・自走自立運営

④支援後

再構築した事業の再拡大と事業性のシナジーに着目され上場企業に買収され子会社化に至る。

ケース2

テーマ

小売流通事業の急成長期の組織構築

①経営課題

急成長しながらも採用難かつ離職率が高止まり、モチベーションの低い組織となっており成長の足かせになっていた。

②実行支援内容

人事部が脆弱であったことから現状把握のために各部門長と現場をヒヤリングし課題を明確化。その後、制度的な改善と管理職のメンタリング能力の向上に着手し定着率を改善する組織運営を社員と共に実行。

③提供サポート

人事組織

期間：18ヶ月

解決策プランニング・プランの実行・プランのPDCA・施策・やり方の定型化・自走自立運営

④支援後

離職率が下がりモチベーションの高い組織になった事により急成長のスピードの維持・加速が可能になる。

ケース3

テーマ

飲食事業の多店舗展開

①経営課題

既存店舗の収益好調とニーズ拡大を受け多店舗展開を実現したいがノウハウや資金がなく事業化に困っていた。

②実行支援内容

既存店のノウハウを全従業員と共に分析し当事者意識を高め多店舗展開の基礎を構築。同時に、多店舗に合致するように様々な業務を整理改善。同時に、店長・管理職への計数管理強化・OJTやアルバイト労務管理研修を実施。

③提供サポート

マーケティング・財務・人事組織・システム・行政連携
産学連携

期間：30ヶ月

課題の明確化、解決策プランニング・プランの実行・プランのPDCA・施策・やり方の定型化・自走自立運営

④支援後

多店舗展開による規模の経済性効果で原価が下がり組織的運営による労働生産性向上などから収益性拡大、売上も年商約5000万円から約1億3000万円へ。

新規事業立上げ 実績事例

新たな事業の立上げ時の課題に、必要なピースを提供して支援

ケース1

テーマ

新ICTサービス構築・事業開始

①経営課題

システム受託開発からの不安定な収益体質からの脱却、蓄積した技術ノウハウを活用したB2B2Cモデル構築による収益の多様化と体質強化。

②実行支援内容

新規事業担当者への事業開発に関わるOJT実施。全社的な理解を得るためにタスクフォース構築。その後、担当者タスクフォースへのメンタリングとPDCA管理のフォロー実施。

③提供サポート

マーケティング・人事組織・システム・行政連携産学連携
期間：36ヶ月
市場・競合・ニーズ分析・解決策プランニング・プランの実行・プランのPDCA・施策・やり方の定型化・自走自立運営

④支援後

製品サービス開発後、B2Bの全国レベル展開を実現し新たなサービスとして販売開始。

ケース2

テーマ

加工食品の海外展開事業

①経営課題

国内製品市場の頭打ちから既存製品の輸出を手掛けていたが、輸出先市場ニーズに合致していないことから販売低迷。

②実行支援内容

生産と販売が利己的に分断されていた環境下、海外展開担当者へのOJTと全社的な理解を得るための会議を社内設置し、全社的な海外展開タスクフォースを起動することにより海外ニーズに合致したスピード感あるマーケティング・PDCA管理を実施。

③提供サポート

マーケティング・人事組織・システム・行政連携産学連携
期間：12ヶ月
市場・競合・ニーズ分析・解決策プランニング・プランの実行・プランのPDCA・施策・やり方の定型化・自走自立運営

④支援後

台湾市場においてニーズに合致した共同製品開発、現地マーケティング実施による市場参入を実現し販路の垂直立ち上げを実現。

ケース3

テーマ

インバウンド観光ネット事業

①経営課題

受け身の体制で対応していたインターネット・スマホを活用するインバウンド観光客に対し、ネット事業開発を常に検討していたもののノウハウと人材がなく事業化が後手に回っていた。

②実行支援内容

担当者がいないことと既存事業に忙殺されていたことから事業開発に着手出来なかったため、必要なリソースを常駐協業の形で提供。事業化のメドが立った時点で担当者を新規採用しOJTによる早期戦力化を支援。

③提供サポート

マーケティング・システム・行政連携産学連携
期間：12ヶ月
市場・競合・ニーズ分析・解決策プランニング・プランの実行・プランのPDCA・施策・やり方の定型化・自走自立運営

④支援後

事業化後は、インターネット経由での予約販売数が前年比300%と拡大すると同時にインバウンド観光売上比率も拡大した。

地域産業支援 実績事例

雇用創出や地域活性化に貢献する産業の開発・高度化や、既存事業の高付加価値化を加速

ケース1

テーマ 6次産業化

①経営課題

既存事業の顧客基盤へのクロスセルとさらなる顧客満足度向上に対し新規事業としてアイデアをインキュベーションしていたが、人・モノ・金不足で事業化に行き詰まっていた。

②実行支援内容

まず農家、加工業者、販売業者、地域のステークホルダーによる事業化のための協議会を設置。小さな事業モデルを構築しPDCAによる改善と事業拡大を共に実施。各業務に必要な人材へのOJTによる組織化。事業を効率的に管理する体制も共同で構築。

③提供サポート

マーケティング・財務・人事組織・システム・行政連携産学連携

期間：36ヶ月

課題の明確化、市場・競合・ニーズ分析、解決策プランニング、プランの実行、プランのPDCA、施策・やり方の定型化、自走自立運営

④支援後

0から立ち上げ3年で年商約5000万円規模の6次産業化事業体へ拡大・成長。

ケース2

テーマ インバウンド観光ネット事業

①経営課題

受け身の体制で対応していたインターネット・スマホを活用するインバウンド観光客に対し、ネット事業開発を常に検討していたもののノウハウと人材がなく事業化が後手に回っていた。

②実行支援内容

担当者がいないことと既存事業に忙殺されていたことから事業開発に着手出来なかったため、必要なリソースを常駐協業の形で提供。事業化のメドが立った時点で担当者を新規採用しOJTによる早期戦力化を支援。

③提供サポート

マーケティング・システム・行政連携産学連携

期間：12ヶ月

市場・競合・ニーズ分析・解決策プランニング・プランの実行・プランのPDCA・施策・やり方の定型化・自走自立運営

④支援後

事業化後は、インターネット経由での予約販売数が前年比300%と拡大すると同時にインバウンド観光売上比率も拡大した。

ケース3

テーマ3 域外マーケティング・販路開拓

①経営課題

域内市場の頭打ちと域外からの注目度向上による域外展開の事業化の必要性を感じていたが、ノウハウがなく、実現できずジリ貧状態であった。

②実行支援内容

域外ニーズに合致した製品の改善へのOJT。ネット担当者の採用支援と研修OJT。首都圏への販路開拓同行支援。域内市場と域外市場のマーケティング業務の効率化フローなど支援。

③提供サポート

マーケティング・人事組織・システム・行政連携産学連携

期間：24ヶ月

課題の明確化、市場・競合・ニーズ分析・解決策プランニング・プランの実行・プランのPDCA・施策・やり方の定型化・自走自立運営

④支援後

製品の域外ニーズへの改善、SNSや広報活動によるPR強化によって首都圏での認知度アップとブランド価値を向上させる販路開拓に成功。EC売上も増加。

メンバー紹介



下山 素成 代表取締役

京都大学 教育学部（心理学）卒、慶応義塾大学大学院 経営管理研究科 修了（MBA）
The Wharton School, University of Pennsylvania交換留学

(株)三和銀行（現三菱東京UFJ銀行）では法人向け融資業務および融資営業に従事、融資先の行内格付や審査・稟議書作成とともに、新規貸出先の発掘営業と、銀行との取引関係構築アドバイスを実施。

その後、Citibank, N.A.、メリルリンチ日本証券(株)、クレディ・スイス証券(株)にて投資銀行業務、証券業務等に従事。企業の株式市場・債券市場からの資金調達、不動産金融、プロジェクト金融等の案件を遂行。

2011年4月 株式会社Intelade 代表取締役就任、業務システム開発、業務向けアプリなどの開発多数。



植木 宏 アクセラレーター事業部 部長

日本大学 法学部 政治経済学科 卒、慶応義塾大学大学院 経営管理研究科 修了（MBA）

総合商社にて農産物輸入事業開発を経て、株式会社サイバード社長室にてグループ子会社の経営管理、事業開発部長として電子マネー携帯電話向けプラットフォームサービスの企画立案およびリクルート他との資本提携締結、グループ会社役員として株式会社オプト他との合併事業の企画・立上げから短期間での黒字化を実現。

その後、複数のベンチャー企業にて自らビジネスプロデュースに取り組むとともに、株式会社glowを設立してベンチャー・中小企業向けハンズオン経営支援に従事。

さらに、公益財団法人沖縄県産業振興公社専門コーディネーターとして、沖縄振興特別推進交付金を移出型の多種多様な中小・中堅企業約300社に投入し、事業開発、マーケティング、人材育成・組織活性化などのハンズオン経営支援を実施。地域企業の成長と雇用拡大の一躍を担う。

2015年6月 株式会社Intelade入社、アクセラレーター事業部部長就任。

伊藤 芳子

大阪大学工学部卒、東京工業大学大学院 総合理工学研究科 修了

富士通株式会社にて官公庁系大規模基幹システムの設計、構築、運用業務に従事、デロイトトーマツコンサルティング株式会社にて業務設計からシステム構築、運用支援まで一貫して従事。

2014年9月 株式会社Intelade入社。