

新たな価値を創造し未来を拓く

# 「えひめベンチャー起業塾」

## 第1期塾生募集！

～第2のグーグル、京セラ、ダイキアクシス、  
ベルグアースを目指しませんか～

主催：松山大学、愛媛県、(公財)えひめ産業振興財団  
後援：(株)伊予銀行、(株)愛媛銀行、愛媛信用金庫

### 目的

県内産業の新陳代謝を促し、経済の活性化や雇用の創出につなげていくためには、県内の創業希望者数を増やし、常に開業率が廃業率を上回る状態を維持するとともに、全国や海外市場への展開・成長を目指す、1社でも多くのベンチャー企業を育成していく必要があります。

このため、愛媛県と(公財)えひめ産業振興財団では、経済界を中心に全国で活躍する約7万人もの卒業生を輩出され、企業経営者や上場企業役員も数多い松山大学と共同で、グローバル成長型の創業を志向するベンチャー経営者の育成を目的として、「えひめベンチャー起業塾」を開講することとしました！

### 対象者

学生、社会人(独立創業を目指す方のほか、県内企業の企業内起業(社内ベンチャーの立ち上げ)の担当者や既にベンチャーを立ち上げ今後グローバル成長を目指すという方)など 《原則研修の全講義に参加が可能な方を対象としています。》

### 研修内容

**全15回**〔日程・講義内容の詳細については裏面を参照ください〕

- 平日(水曜日)の19:00～21:00の夜間(2時間)実施※オープン講義時は18:30～
- 著名な講師を招いての講義に加え、グループワーク、起業プランの作成、先輩経営者とのディスカッションなど多彩なカリキュラムを用意しています！

※オープン講義(第5回及び第8回(第6回及び第7回は調整中)参加費無料)は塾生以外の皆様の参加も可能です。

### 定員等

**20名程度(参加費：社会人1万円、学生無料)**

※募集人数を大幅に超えた場合は選考を行う場合があります。その際には、A4用紙1枚(800字程度)のレポートを提出していただく予定としておりますので、あらかじめご了承ください。

### 申込方法

裏面申込書にご記入のうえ、

**9月24日(水)までに**

下記の申込先に提出してください。

### 開催場所

松山大学 文京キャンパス  
(松山市文京町4番地2)

### 【お申し込み先】

松山大学キャリアセンター 金森准教授

FAX：089-925-2430

skanamor@cc.matsuyama-u.ac.jp



## ○カリキュラム

回	日付	タイトル	テーマ(内容)	形式	担当 (ファシリテーター)
<b>第1クール: 起業に当たって押えるべきポイント</b>					
—	10月8日	入塾式	—	塾頭挨拶(当塾の目的や塾生の心構え等)	山下雄輔氏 (塾頭)
1	10月8日	オリエンテーション イントロダクション	あこがれの企業家の本を通して起業とは何かを学ぶ	チームリーディング方式により関連本を ツールに塾生同士が交流 (今後の円滑な運営に向けた場づくり)	東淵教授 金森准教授
2	10月15日	起業事例① ～気づき～	個人課題 起業のきっかけ、キャリア、考え、アイデア、ビジネスモデルなどを考察	個人ワーク・グループワーク	東淵教授 金森准教授
3	10月22日	起業事例② ～整理～	グループで共通項など考え整理する・起業の全体像を示す	グループワーク・発表	東淵教授 金森准教授
4	10月29日	起業事例③ ～総括～	(仮題)起業を志す人たちへ～未来を拓く5つのステップ	講演・第1クールの総括	えひめ産業振興財団 山ロプロジェクトマネージャー
<b>第2クール: 新たな価値の創造について</b>					
5	11月12日	新たな価値創造① ～感性価値～	「感性価値」を創るマーケティング ※感性価値とは…生活者の感性に働きかけ共感・感動を得ることで顕在化する商品・サービスの価値を高める重要な要素	適宜ワークを取り入れた講演	小阪裕司氏 (経営コンサルタント、作家)
6	11月19日	新たな価値創造②	調整中	"	調整中
7	11月26日	新たな価値創造③	調整中	"	調整中
8	12月3日	新たな価値創造④ ～ICTとクラウドソーシング～	(仮題)仕組みを生み出すICTとクラウドソーシングの可能性	"	吉田浩一郎氏 (㈱クラウドワークス代表取締役)
<b>第3クール: 起業プランと将来ビジョン</b>					
9	12月17日	起業プラン① ～考案～	起業のプランを考える	個人ワーク (第1クールで地ならした塾生個々人の「起業畑」に、第2クールで授かった「種」を植え付けるイメージ)	金森准教授
10	1月7日	起業プラン② ～実例～	『本当に儲かった話は表に出ない』～北極と南極の氷は、どちらが売れるのか?～	起業プランの実例を学び、自らのプランの作成に活かす	山口俊介氏
11	1月14日	起業プラン③ ～落とし込み～	起業のアイデアを誰に何をどうやっていくらで売るかまで落とす(ターゲット顧客→価値→価値を生む方法、あるいはビジネスモデルジェネレーションを使って考える)	「価値要素探掘マップ」(小阪裕司氏提唱)と「ビジネスモデルジェネレーション」を活用した演習	東淵教授 金森准教授
12	1月21日	起業プラン④ ～ブラッシュアップ～	企業家と一緒にアイデア・ビジネスモデルを検討	先輩企業家からの評価・アドバイス 塾生同士の評価(タタキ合い)	企業家4名
13	1月28日	起業から企業へ	起業から企業へ ～個人で終わるようなものではなく、雇用を生み出し社会貢献できるような存在に～	講義・意見交換	東淵教授
14	2月4日	塾頭講話・座談会	経営者としての心構えを学ぶための講話 山下塾頭を囲んで座談会—受講生との経営問答	塾頭講話・座談会	山下塾頭
15	2月11日	起業プラン⑤ ～成果発表～	起業プランの成果発表	ベンチャーキャピタルによる評価も検討	東淵教授 金森准教授
—	2月11日	卒塾式	—	塾頭による講評・総括	山下塾頭

## ○「えひめベンチャー起業塾」参加申込書 送信先 FAX 089-925-2430 (松山大学キャリアセンター)

フリ  がな ■氏 名				事業所名	
■連絡先住所	〒				
■TEL			■FAX		
■Eメール					
目指す企業家など					

(ご記入いただいた個人情報は、当研修にかかる事務連絡、出欠確認及びフォローアップにのみ使用し、他の用途には使用いたしません。)