

「経営スキル学習」と「起業家との事業プラン実行」を通じ、卒業生の2人に1人が起業

起業家への、最初の一步を。

未来を創る「起業スキル」を学び、大学生から成長角度を引き上げる

今、大企業からも、投資家からも、「起業」経験を持つ大学生の競争戦が繰り広げられている。ここでは、「経営スキル」を学び、「起業家との事業プラン実行」を通じて、本物の起業体験を積める場。半年間の受講後、卒業時には、下記3点が得られ、後は「踏み出せば、起業できる」状態を実現します。



起業に必要な「経営スキル」の学習・体得



チームでの起業経験を通じて得る「行動の型」



プロのフィードバックにより磨かれた事業プラン

East Venturesやサムライインキュベートなど、ベンチャーキャピタルから資金調達に成功した卒業生もあり!

西宮上ヶ原キャンパスクラス開講!

学生が『起業』経験を積む、特別講座【Kwansei Gakuin STARTUP ACADEMY】

【Kwansei Gakuin STARTUP ACADEMYとは】6ヶ月間(週1回程度)で、起業に必要な経営スキルを学習。さらに、自らが社長として事業プラン(ネット/対面販売/社会課題解決等)を考え、起業家やコンサルタントからフィードバックを受け、事業プランを磨き上げた上で、実行します。期間中に計3回、実際に事業運営することで、「学習×実践」により、「本物の起業体験」が積めるプログラムです。最後は、卒業後に自らが取り組む事業プランを書き上げて修了です。【こんな大学生・院生にオススメ!】▶将来、起業家になりたい! ▶ビジネススキルを身につけたい! ▶自分に起業が合うか確認したい! ▶学生時代、何か熱いことをやってみたい! ▶就活で、勝ち組みに入りたい! ▶本音で議論できる、起業家仲間が欲しい! ▶企業に依存せず、生き抜く力を身につけたい!

2023年8月開講・9期生募集! まずは下記日程の説明会へ!

2023	6/29(木)	11:00~13:00	2023	6/30(金)	15:10~17:10
2023	6/29(木)	13:20~15:20	2023	6/30(金)	18:50~20:50

会場: 関西学院大学西宮上ヶ原キャンパス 大学図書館ホール

【開催期間】2023年8月9日(水)~2024年1月31日(水) 毎週水曜 【時間】原則18:50~21:50 ※休期間は14:00~17:00

学生が『起業』経験を積む、特別講座

KWANSEI GAKUIN STARTUP ACADEMY

【プログラム提供】株式会社ウィルフ【代表取締役社長】 北森 健太郎 東京大学法学部卒。株式会社リクルート入社後、採用・育成・社内研修コンサルティング等の営業、新規事業の戦略企画、立ち上げに従事。2013年6月株式会社ウィルフ(WILFUF)を設立、代表取締役社長に就任。サイバーエージェント様のアントレプレナー/バーションキャンプ優勝。著書に、「渋谷で教える起業先生」(毎日新聞出版)がある。

参加予約方法

説明会参加は、QRコードから予約



問い合わせ先: 関西学院大学 研究推進社会連携機構 社会連携センター kgsghakairinei@kwansei.ac.jp

PROGRAM - 講座概要 -

実践を通じてスキルを体得する6ヶ月

期間は6ヶ月。うち4.5ヶ月で「経営スキル学習」と「起業体験」を実施。実践を通じて学習することで、「机上の学習」ではなく、スキルを「体得」します。最後の1.5ヶ月で、自分が取り組みたい事業の事業プランを磨き上げ、卒業します。

経営スキル学習・起業体験 1.5ヶ月×3回=4.5ヶ月

卒業後に取り組む事業プランの作成 1.5ヶ月

※事業プラン作成は起業を強制するものではありません。

STEP 1 経営スキル学習 「起業」に必要な経営スキルをケーススタディ形式で学習します。

STEP 1 自己棚卸しアイデア出し

STEP 2 事業プラン作成 実施する事業プランを作成します。

STEP 2 事業プランプレゼン

STEP 3 先輩経営者からフィードバック 作成したプランに対して、先輩経営者からフィードバックをもらい、さらに磨き込みます。

STEP 3 先輩経営者からフィードバック

STEP 4 事業実施 2~3人のチームで、実際に事業を立ち上げます。

STEP 4 最終プレゼン

STEP 5 利益ランキング発表・振り返り 事業運営が終わった後、利益ランキングを発表します。また今回の事業の反省点、次に活かせる点などの振り返りを行います。

卒業 後は「踏み出せば、起業できる」状態が実現しています。

3回の事業立ち上げで、あなたは何度、目標利益を超えられるか

有名起業家たちは、いきなり数千万、数億円の資金調達をして起業したのでしょうか。答えはノーです。実はそうだった方々は、文化祭の模擬店やヤフオクでの通販などを、経営者の視点で戦略を考え抜いて取り組み、小さく成功させてきているのです。だから、私たちも、まずは小さな事業から。経営スキルを学びながら事業戦略を考え抜き、実行します。この小さな成功体験の積み重ねが、大きな事業を生み出していきます。

PROJECT 1 インターネット事業



インターネットを使って、事業を立ち上げます。学生が経営スキルを使って考え抜いたビジネスアイデアについて、インターネットを使って実際に立ち上げることができます。(プログラミングスキル等一切不要です)

PROJECT 2 対面販売事業



2つ目の起業体験は、対面販売形式の事業。相手は、法人でも個人でもOKです。ビジネスの原則は、人と人との信頼関係。0から信頼関係を構築し、商品を販売。お客様の顔が見える分、喜んで頂ける商品を企画できたとの喜びは、格別です。

PROJECT 3 社会課題解決事業



3つ目の起業体験は、社会課題を解決する事業。1つ目と2つ目の事業は販売方法が決まっています。ただ、最後は特段の決まりではなく、0から自由に解決すべき社会課題を設定します。その上で解決策となる事業アイデアを考え、事業検証に取り組みすることで、卒業後も取り組める事業計画を作り、立ち上げていきます。

【同プログラム受講者の声(本学)】

北森 聖士 氏

株式会社ライズアース 元代表取締役
関西学院大学 商学部 3年生

高校3年で、父親が経営する飲食店で店長を任せられたことから、商売を開始。大学入学後もネットビジネスなどには挑戦していたものの、さらに「事業の難消化」に挑戦するため、受講開始。2017年11月の受講中に起業。2018年3月にはすでに月売上1000万円まで拡大。創業後1年半で株式会社DONUTSのグループ会社となる。

【同プログラム受講者の声(本学)】

佐保 健太郎 氏

株式会社Motivate 代表取締役社長
関西学院大学 経済学部 3年生

「就活に向けた実績を創るため」受講開始。しかし受講して、3つの事業を立ち上げる過程で、就活で参加した長期インターンより熱中していることを実感。就活か? 起業か? 悩む中、当プログラムのOBOG会にて、創業メンバーの一人と出合い、会社設立。現在、関西に特化した長期インターン経営メディア「Advans」を運営。

【担当講師】 本村 寛

株式会社ウィルフ
フアンダー

株式会社リクルート入社後、不動産情報系のメディアの立ち上げや新規事業の立ち上げに従事。当時創業MVP受賞や、社内の新規事業開発コンテストで入賞した経験を持つ。その後、不動産関連事業で自身でも起業し、初年度売上5,000万円、粗利2,000万円を実現。現在はウィルフで起業家育成を行う傍ら、個人でも人材育成中心の研修講師やWEB広告、ドローン、メタバースなどの複数のベンチャー企業や新規事業開発を手掛けている。

※所属はいずれも起業時