

起業家への、 最初の一歩を。

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争奪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!

神戸三田キャンパスクラス、初開講!

西宮上ヶ原キャンパスクラスは、別途8月から開講予定!

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!

2022年4月開講・6期生募集! まずは下記日程の説明会へ!

2022 4/14(木)	15:20~17:20	2022 4/15(金)	11:10~13:10
2022 4/14(木)	18:50~20:50	2022 4/15(金)	15:20~17:20
【申込締切】4/12(火)16:50		【申込締切】4/13(水)16:50	
会場: 関西学院大学神戸三田キャンパス アカデミックコモンズ シアター			

【開講期間】2022年4月28日(木)~2022年10月20日(木) 毎週木曜 【時間】原則18:55~21:55 ※夏季休暇期間(8/4~9/15)は13:00~16:00

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】黒石 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・社内活性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(WILLFU)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イノベ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



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、いきなり数百万、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。実はそういった方々は、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。学んだ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きの喜びは、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、最後は特段の決めごとではなく、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 君

株式会社ライズアース 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されたことから、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「事業の構造化」に挑戦するため、受講開始。2017年12月の受講中に起業。2018年3月には既に月売上1,000万円まで拡大。

※所属はいずれも起業時



同プログラム受講者の声(他大学)

林 俊介 君

株式会社スタグリット 代表取締役社長
東京大学 理学部 4年生

在学中の起業を考えていましたが、踏み出せませんでした。4年生になり、就職も決まっていたが、本プログラムが最後の貴重なチャンスと考えて受講しました。結果、大学卒業後に即起業し、初年度の年商も1000万円超にまで到達しました。



【担当講師】 田中 翔

株式会社ウィルフ 取締役
株式会社アントレプラス 代表取締役

2008年京都大学大学院 工学研究科 卒。株式会社リクルート入社後、新規事業開発/M&A/営業などを担当。新規事業提案制度「ring」で入賞し、全社表彰「TOP GUN」も受賞。現在は、日本最大級の独立・開業・起業支援メディアを運営する「アントレ」の新規事業開発子会社の代表として、常時10案件の新規事業を回し、M&A案件も従事している。学生時代には、京大理系学生限定就活イベントを企画・開催し、1,200万円超の収益を生み出した経験も。