

# 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



起業体験を通じて得る「起業の行動イメージ」



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!

協賛企業一覧



株式会社サイバーエージェント 藤田 晋



Mistletoe株式会社 孫 泰蔵



NEXT Co., Ltd. 株式会社ネクスト 井上 高志

East Ventures 松山 太河



クックパッド株式会社 岩田 林平



株式会社リクルートジョブズ 柳川 昌紀



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(EC/イベント企画/対面販売等)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! ▶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!

2019年度開講 第3期生 説明会日程	6/24(月)	17:30~19:30 H号館302教室	7/10(水)	18:30~20:30 H号館302教室	会場	西宮上ヶ原キャンパス
	7/3(水)	13:30~15:30 アカデミックcommonsシアター	7/3(水)	18:30~20:30 アカデミックcommonsシアター	会場	神戸三田キャンパス

【期間】2019年8月2日(金)~2020年2月7日(金) 毎週金曜 【時間】原則18:30~21:30 ※夏季休暇期間(8/3~9/13)ならびに最終回(2/7)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】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。

申込方法

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

プランに基づいて事業を実施します。

### 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、私たちが、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。お客さまの顔が見える分、喜んで頂ける商品を企画できたとときの喜びは、格別です。

### PROJECT 3 トライアル事業



3つ目の起業体験は、0から1を生み出すトライアル事業。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、特段の決めごとはなく、やりたい事業を0から自由に考え、事業検証に取り組みすることで、卒業後の事業の成功確率を高めます。



同プログラム受講者の声(本学)

北森 聖土 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)

洞 汐音 君

株式会社Baycare 代表取締役  
早稲田大学 3年生

大企業でのリストラの現実に危機意識を持ち、起業経験・アイデアゼロからの挑戦。卒業後、様々な事業を立ち上げ、東南アジアでの不動産事業で収益化に成功。訪問介護Web化事業で、EastVenturesから企業評価1億円で1,000万円の資金調達に成功。

渋谷で教える  
起業先生!

黒石健太郎



書籍も  
販売中!