

平成23年度



起業講座



光産業創成大学院大学

後援

公益財団法人大田区産業振興協会 東京商工会議所 大田支部 日本商工会議所
日本政策金融公庫大森支店 株式会社あきない総合研究所

一人でできることは限られている
「人」と「人」とのつながりがあるから起業できる
その最初のピースをこの講座で見つけましょう。



土日
開講

KIGYOUKOUZA (東京地区)

【概要パンフレット】

平成23年度開講 起業講座のコースフロー

光産業創成大学院大学 起業講座は、平成23年度で5年目の開講になります。
 平成19年度に文部科学省の委託事業として採択され「社会人の学び直しニーズ対応教育推進プログラム」の一つの事業として開催しました。
 平成22年度から、本学事業として再スタートし、浜松と東京の2拠点での開講をスタートしています。
 東京で開講する講座は、メイン講座である「起業講座本講座」、部分履修講座として「ビジネスプラン作成基礎講座」「起業スキル初期講座」平成23年度からは新たに「ビジネスマインド醸成講座」を開講します。
 浜松においては、平成22年度に「ビジネスプラン作成基礎講座」「起業スキル初期講座」を開講したため、平成23年度は「ビジネスマインド醸成講座」を開講します。
 それぞれ特徴のある講座ですので、講座の内容をよく理解のうえ受講してください。

東京地区での開講	社会人履修証明書の発行対象	浜松地区での開講
起業講座本講座 起業事例研究① 起業事例研究② ビジネスコミュニケーションマナー プレゼンテーション演習(作成方法) プレゼンテーション演習(発表) ワークショップ・個別コーチング① 創業・起業 グループワーク 個別コーチング②(ビジネスプラン作成GW) 会社経営戦略 ビジネスマインドセット ビジネスプラン作成技術演習 (財務作り方・収益モデル作成) マーケティング基礎・営業情報管理 ビジネスプラン作成技術演習 (作り方・指導・GW 2回実施) 会社法及び登記演習 会社経営労務 知的財産管理 起業初期のコンプライアンス 起業初期のIT 金融ファイナンス 会社経営財務及び税務		ビジネスマインド醸成講座 ビジネスコミュニケーションマナー 起業事例研究Ⅰ 起業事例研究Ⅱ 起業事例研究Ⅲ ビジネスゲーム① ビジネスゲーム② プレゼンテーション演習(作成方法) プレゼンテーション演習(発表)
		ビジネスプラン作成基礎講座 会社経営戦略 ビジネスマインドセット 財務基礎 ビジネスプラン作成技術演習(作り方) マーケティング基礎・財務プラン作成基礎 ビジネスプラン作成技術演習(指導・GW)
		起業スキル初期講座 会社法及び登記演習 会社経営労務 知的財産管理 起業初期のコンプライアンス 起業初期のIT 金融ファイナンス 営業情報管理
オプション講義 ビジネスゲーム演習① ビジネスゲーム演習②		

※平成24年度の開講についてはまだ未定です。予定としてここでは掲示しています。

起業講座 本講座

申込締切 7/31(日)

3つの目的

目的
1

誰にも負けないビジネスプランを創る

一つのことを達成できたとき、次にチャレンジできる範囲は今まで以上の領域へと広がります。これを繰り返していくことが「今までできない」と思っていた夢を現実に変える力に変わります。ビジネスも同じです。「できること」の範囲を広げることで「今までできない」と思っていたことが「できる」に変わっていきます。

まず、思いをビジネスプランとして創りましょう。そして、そのビジネスプランを活用するための知識を吸収しましょう。更にブラッシュアップされたビジネスプランを創りましょう。そして、自分を表現できる力を身につけ自分に自信をつけましょう。自分への自信は成功への確信に変わります。

目的
2

起業に必要な知識を修得する

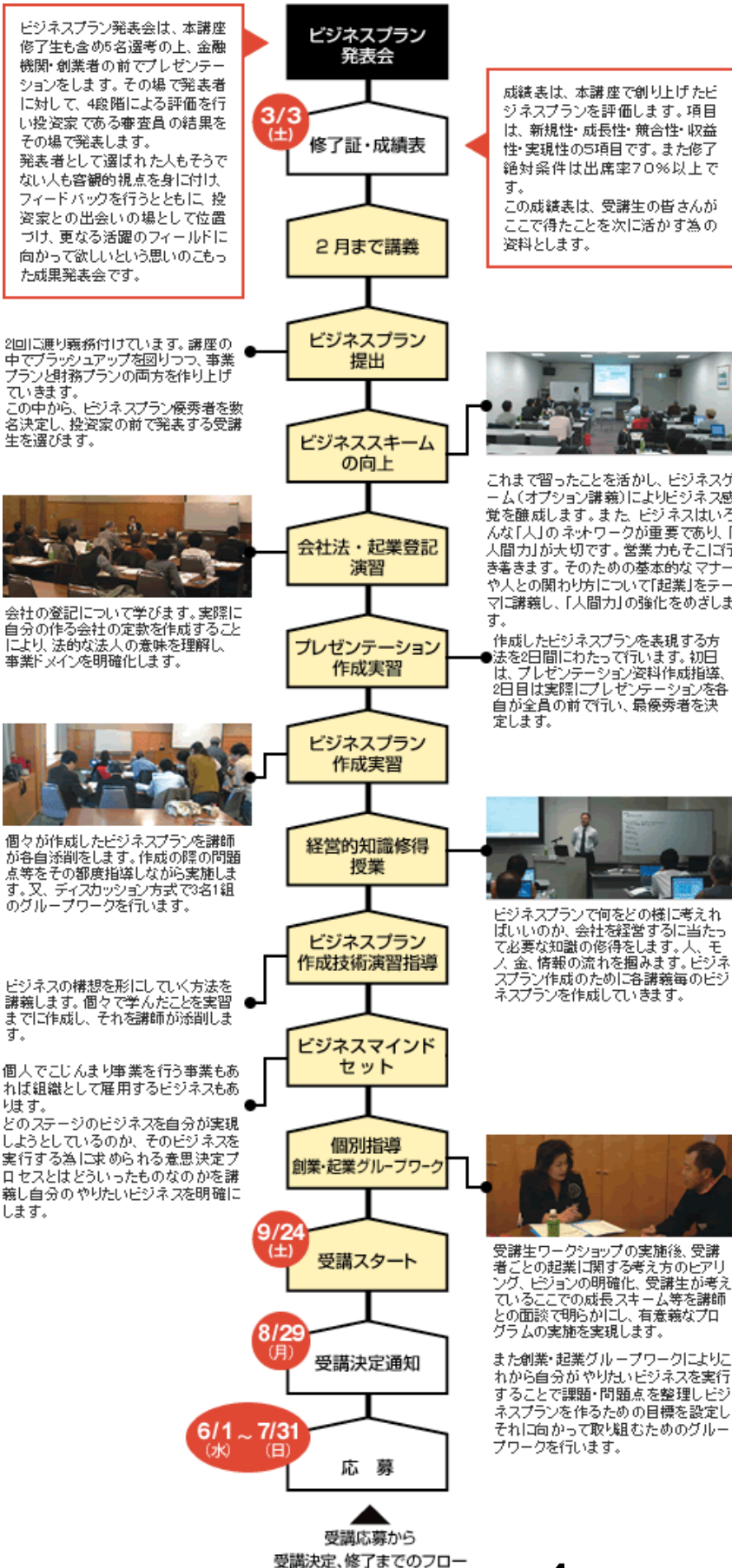
「知っている」「知らない」だけで社会では大きな差がでるきっかけになります。本講座では、必要最低限知らなければいけない起業初期の知識修得を目的とした講義を置いています。実際に役に立つのは、本当に自分が起業し実践したときに初めてその「ありがたさ」がわかります。事前に知っておくことで、布石を打てることを理解しながら受講してください。

目的
3

外にアウトプットできるスキルを身に付ける

いくら素晴らしい内容のものであっても、相手に伝えることが出来なければ二束三文です。自分の考えを相手にうまく伝えることにより価値が出ます。本講座では、プレゼンテーションの方法、実際にプレゼンテーションする訓練、コミュニケーションを円滑に行うためのテクニック、営業の手法などビジネススキルの醸成にも努めます。

コースフロー



ビジネスプラン発表会は、本講座修了生も含め5名選考の上、金融機関・創業者の前でプレゼンテーションをします。その場で発表者に対して、4段階による評価を行い投資家である審査員の結果をその場で発表します。発表者として選ばれた人もそうでない人も客観的視点を身に付け、フィードバックを行うとともに、投資家との出会いの場として位置づけ、更なる活躍のフィールドに向かって欲しいという思いのこもった成果発表会です。

成績表は、本講座で創り上げたビジネスプランを評価します。項目は、新規性・成長性・競合性・収益性・実現性の5項目です。また修了絶対条件は出席率70%以上です。この成績表は、受講生の皆さんがここで得たことを次に活かす為の資料とします。

2回に渡り義務付けています。講座の中でブラッシュアップを回しつつ、事業プランと財務プランの両方を作り上げていきます。この中から、ビジネスプラン優秀者を数名決定し、投資家の前で発表する受講生を選びます。



これまで習ったことを活かし、ビジネスゲーム(オプション講義)によりビジネス感覚を醸成します。また、ビジネスはいろんな「人」のネットワークが重要であり、「人間力」が大切です。営業力もそこに行き着きます。そのための基本的なマナーや人との関わり方について「起業」をテーマに講義し、「人間力」の強化をめざします。



会社の登記について学びます。実際に自分の作る会社の定款を作成することにより、法的な法人の意味を理解し、事業ドメインを明確化します。

作成したビジネスプランを表現する方法を2日間にわたって行います。初日は、プレゼンテーション資料作成指導、2日目は実際にプレゼンテーションを各自が全員の前で行い、最優秀者を決定します。



個々が作成したビジネスプランを講師が各自添削をします。作成の際の問題点等をその都度指導しながら実施します。又、ディスカッション方式で3名1組のグループワークを行います。



ビジネスプランで何をどの様に考えればいいのか、会社を運営するに当たって必要な知識の修得をします。人、モノ、金、情報の流れを掴みます。ビジネスプラン作成のために各講義毎のビジネスプランを作成していきます。

ビジネスの構想を形にしていく方法を講義します。個々が学んだことを実習まで作成し、それを講師が添削します。

個人でこじんまり事業を行う事業もあれば組織として雇用するビジネスもあります。どのステージのビジネスを自分が実現しようとしているのか、そのビジネスを実行する為に求められる意思決定プロセスとはどういったものなのかを講義し自分のやりたいビジネスを明確にします。



受講生ワークショップの実施後、受講者ごとの起業に関する考え方のヒアリング、ビジョンの明確化、受講生が考えているここでの成長スキーム等を講師との面談で明らかにし、有意義なプログラムの実施を実現します。

また創業・起業グループワークによりこれから自分がやりたいビジネスを実行することで課題・問題点を整理しビジネスプランを作るための目標を設定しそれに向かって取り組むためのグループワークを行います。

起業講座本講座講義概要

	科目名	担当者	会場	講義概要
9/24(土)	受講ガイダンス ワークショップ 個別コーチング	徳田、牧野 宇佐美・神谷・ 小島	PIO 6階D	受講者の起業コンセプト・動機を明らかにし、これからの講義・指導を有意義に活かすための意識向上とフォローアップ体制の確立をする。本講座の受講ガイダンスを行った後、講師と受講生、及び受講生同士のコミュニケーションを加速させるためワークショップを実施し、その後個別コーチングを行う。
9/25(日)	創業・起業 グ ループワーク	徳田、神谷、 宇佐美、小島	PIO 6階D	8名～9名の3つのグループに分け、1時限～2時限は受講生の本講座で作成するビジネスプラン構想を1名当たり5分で発表し、これについての意見交換を各自10分間メンターとそのグループの受講生と共にディスカッションする。3時限～4時限は、①10年後の自分について、②そのためにこの講座で何を目標とし何を得たいのか、の2点について30分でレポートにまとめ提出し、各自が全員の前で3分間発表する。
10/8(土)	会社経営戦略	小島	PIO 6階D	起業家に必要な経営戦略、経営管理に関する基本的な知識を習得する。起業とは、①何をしたいのか(自分が好きなこと: 理念、ビジョン)、②何ができるのか(自分が得意とすること: 自分の強み)、③ビジネスになるのか(世間が求めているもの: 市場ニーズ、競合との差別化)、これらの3点を明確にすることから始める。経営理念、ビジョンを構築した後で、外部環境(市場と競合)と経営資源(自分の強み)を適合させて、「ターゲットとなる顧客」と「提供する製品・サービス」を明確にすることという経営戦略の骨格について講義し、受講者の起業土台を構築することを目的とする。
10/9(日)	ビジネスプラン作成技術演習(作り方・事業プラン作成)	宇佐美	PIO 6階D	ビジネスプランの書き方について(1. 起業する目的・動機の明確化、2. 起業する事業の決定→何をしたいのか? 5w1hの明確化、3. 事業実践のためのプランニング)講義をする。ベンチャーに必要とされるマーケティングも組み合わせながら講義する。マーケティングとは何か(マーケティングの背景、役割、基本的考え方)、マーケティング環境分析(企業経営を取り巻く環境とその変化がもたらす影響とその捉え方)、マーケティング戦略Ⅰ(消費者)、マーケティング戦略Ⅱ(法人)、製品化における課題解決としてのマーケティング、ビジネスプランとマーケティングのかかわりも含め講義する。受講生が現時点で作成できる範囲内でビジネスプランの作成を行う。
10/22(土)	ビジネスマインド セット	秋山	PIO 6階D	なぜ起業をしたいのか。どんなタイプの価値を社会に提供したいのか。どんな組織集団を作りたいのか、…。起業を志す人は、具体的なビジネスプランに入る前に、これらの基本的な価値観を整理しておいたほうがよい。多くの失敗は、ビジネスプランの善し悪しではなく、これらの価値観どうしが整合性を持たず矛盾を起こし、継続的に努力することができなくなってしまうことから発生するからだ。 本講義では、起業に関する文献の整理と講師のこれまでのアドバイス経験から、起業にもいろいろなタイプがあること(企業内起業家を含める)、それぞれのタイプごとに特有な基本的価値観のセットがあること等を紹介するとともに、小グループでのディスカッションを通して、受講者一人ひとりの起業に対する基本的価値観が明確になるように指導していく。
10/29(土)	ビジネスコミュニケーションマナー	大野	PIO 6階D	社会においては、価値観や判断基準の異なる「人」と「場」の間わりが発生する。相手にとってよりよい自己表現によりコミュニケーションの推進と円滑化する技術を修得する。自己認識と他者理解から相手に行動変容する自己表現学の基本を学び、コミュニケーション技法を演習することでビジネスマナーの重要性を再認識してネットワーク構築を考察する。特にトラブルやクレーム等のヒューマンエラーの対処法と問題解決能力からスキルを体得しビジネス「人間力」の資質向上をめざす。

	科目名	担当者	会場	講義概要
10/30(日)	会社経営労務	牧野	PIO 6階D	実務に必要な労務管理を講義する。求人、採用、給与の決め方、コストとしての人件費管理、就業規則、やる気の引き出し方などに従業員の人事・労務管理に関する基本を取得するとともに、採用面接、労使トラブルの対応法、人事評価などをワークショップ形式のケーススタディにより模擬体験する。
11/5(土)	起業初期のIT(HP対策)/マーケティング	佐藤/宇佐美	PIO 6階D	起業初期のIT:ホームページ作成やブログやSNSなどの初期の企業広報広告に関する戦略の構築が不可欠になってきたことを踏まえ、ホームページの立ち上げなどITに関する起業初期の戦略構築が重要となっている。日々進化するIT背景を踏まえ、ホームページ立ち上げのための基本的な準備事項や知識、キャッシュを投入せずに個々が対策を行うことの出来る広報・広告事例などを講義の中で紹介しながら起業初期のIT対策に関する講義を今年より設置する。 マーケティング:会社設立前後の情報発信・情報ツール及び活用方法の基本戦略、またマーケティングについて講義する。マーケティングについては、単なる4Pだけでなく、現代の政治や法律、不測事象にどのように対応するかが重要であり、マーケティングの観点からいくつかの事例を用いて説明する。
11/6(日)	ビジネスプラン作成技術演習(事業プラン・個別相談・GW)	徳田・宇佐美・小島	PIO 6階D	受講生3人一組によるグループワークでのブラッシュアップを行いながら、個別指導を行う。2班に分かれそれぞれの講師の下で実施する。ビジネスプランの構成をこの講義で固め、受講生自身が思い描くビジネスプランと起業していく上での問題点や課題の抽出とソリューションの検討を行い、これをビジネスプランに落とし込んでいく作業を行う。教えてもらうのではなく自ら気づき修正していくことを前提に指導する。
11/19(土)	起業経理及び税務	神谷	PIO 6階D	会計総論(簿記、会計処理の基本を学ぶ)、経理実務概論(1年間の経理事務の流れを学ぶ)会計ソフト概論(会計ソフト(弥生会計)の基本操作の習得及び実際の入力業務を学ぶ)、各論として①財務諸表(BS, PL, CF)の見方②繰延資産について(創業費、開業費、試験研究費)③減価償却費についてなどを中心に講義する。ただし、本講義は簿記3級程度の知識が必要なため、受講生各自が予備知識として予習しておくことを前提とする。
11/20(日)	ビジネスプラン作成技術演習(財務・収益モデル作成)	神谷・中島	PIO 6階D	財務諸表基礎、簿記基礎を築いた上でビジネスプランの財務計画作成をめざす。月別ベースの積み上げ財務計画の作成が年別ベースに反映することを理解のうえ、ビジネスプランの財務計画がより投資家や金融機関に説得力を持つビジネスプラン作りをめざす。
第1回 ビジネスプラン提出 11/20(日)				
12/3(土)	会社法及び起業登記演習	高貝	PIO 6階D	株式会社を設立するために必要な知識・法律等について講義を行う。具体的には、モデル定款に従って、会社の成立及び会社の成立後に必要な法的な知識を体系的に習得すると同時に、会社設立手続(定款認証・設立登記等)を習得する。起業登記演習は、受講者に実際に定款を作成させ添削を行い、起業登記・一般的な手続き面等についての理解を深める。
12/4(日)	プレゼンテーション作成演習(プレゼンテーションポイント講義)	小島	PIO 6階D	プレゼン資料の作り方について、作成技術及びプレゼン方法等についての講義を行う。ビジネスプランのプレゼンテーション演習は、知識の吸収ではなく、現場対応力、論理性、表現力、話し方、資料作成力などのトータルなスキルが試される。また演習によりプレゼンテーションへの苦手を払拭してもらうことが目的にある。個別指導だけではなく、グループディスカッションを行い、多面的な意見を聞ける場を設け、受講者のスキルの向上を実感させる。
12/17(土)	金融ファイナンス	瀧口・神谷	PIO 6階D	起業家におけるファイナンスについて講義する。「ベンチャー企業のお考え方、成長リスクについて」「投資を行うこと」、昨今の金融市場、上場企業等も含めた「キャピタル」についての考え方について講義を行う。もう一方で、金融機関の担当者を招聘し、融資についての考え方も含め起業する上で求められる「起業家」が用意しなければならないこと、融資するときの基準等について講義を行う。

	科目名	担当者	会場	講義概要
12/18(日)	個別コーチングビジネスプラン作成実習 個別指導	宇佐美・牧野・小島・大野・神谷	PIO 6階D	2ヶ月経過後の受講生の進捗状況や今後の活動についてのヒアリングと面接を行う。メンターに対する質問や相談等をこの中で実施する。受講生各自が作成途上のビジネスプランでインターネットを利用した各自ビジネスプランのマーケットリサーチによるブラッシュアップやグループワークを行う。
1/7(土)	営業情報管理	相場	PIO 6階C/D会議室	会社設立前後の情報発信・情報ツール及び活用方法の営業に関する基本戦略、体系的な営業方法を中心に講義する。また、ビジネスターゲットを仮想で設定し、初期にどのようなマーケティングを行い、どのような営業をかけるのか、一般消費者対象もしくは法人対象での共通的に必要となる営業技術と情報基本戦略とそれぞれの対象へのアプローチ方法についてシミュレーションを行う。また、販路開拓活動のシミュレーションを行い、ターゲット市場の絞込み、商談シナリオシートの作成、オブジェクションハンドリングなど実務的な営業活動シミュレーションを実施する。
1/8(日)	プレゼンテーション作成演習(ビジネスプランの発表)	小島	PIO 6階C/D会議室	ビジネスプラン作成講義で作成したビジネスプランを各自、最終発表に向けた資料作成を行う。各自が自分のビジネスプランについて、プレゼンテーションツールを作成し5分間のプレゼンテーションを実施し、個別指導特に選れている受講生を中心に時間内で作成できるようにサポートする。
1/14(土)	起業事例研究 I	下條/鍋倉	PIO 6階D	起業経験のある事業家・創業者による「会社を運営することに関する成功例・失敗例、また組織論などの講演を実施し、これについてレポートを提出する。起業して成功するまでのイメージや成功している事業家の共通点等を学び、講演を聴講して受講生自身が考える起業構想と異なる点・共通する点をレポートにまとめ、講演者と質疑応答をする。
1/15(日)	起業初期のコンプライアンス/知的財産管理	高貝/立石	PIO 6階D	企業活動する際に中小企業・零細企業の観点から大企業との取引、海外取引などにおいて主に法律上注意すべき事例や法令を中心に講義する。法律の全体像、会社法、契約などに関する下請け法などコンプライアンスの観点から事例を用いながらわかりやすく説明を行う。ものづくり系起業であれば特許、サービス・小売系であれば商標等、知的財産をどのように管理し、市場競争におけるリスクへの対応について事例を用いながら講義する。また、WEB上での著作権の問題など最近の事例を中心に講義を行う。
第2回 ビジネスプラン提出 1/15(日)				
1/29(日)	起業事例研究 II	柴田/堀之内	PIO 6階D	起業経験のある事業家・創業者による「会社を運営することに関する成功例・失敗例、また組織論などの講演を実施し、これについてレポートを提出する。起業して成功するまでのイメージや成功している事業家の共通点等を学び、講演を聴講して受講生自身が考える起業構想と異なる点・共通する点をレポートにまとめ、講演者と質疑応答をする。
3/3(土)	修了式・ビジネスプラン発表会	コンベンションホール		修了式は、受講生全員がプレゼンテーションを行う。ビジネスプラン発表会では、本講座のビジネスプランが優秀だと判断できる5名の受講生・修了生がプレゼンテーションを行い、第3者の判断について学ぶ。

起業講座本講座 募集要項

本講座申込の際の注意事項

本講座は、メールでの連絡や一部の講義でPCを用いて講義を行います。したがって、最低限必要とされるインターネット知識とITスキルを持っていることを前提として講座を運営しますので、十分理解したうえでお申込ください。起業講座本講座を受講される方は他の講座を受講することが出来ません。

起業講座本講座に申し込まれた方が受講不可になった場合の他の講座への申し込みは可能です。ただし、発表が8月を予定していますので、不可になった場合に他の講座を受講希望する方は、「申し込む予定の講座」の欄を選択してください。

ビジネスプラン基礎講座、起業スキル初期講座、ビジネスマインド醸成講座は申込順で受講を受け付けます。定員に達した段階で申し込みを締め切ります。ただし、ビジネスマインド醸成講座は、受講資格が「ビジネス構想を持っているもの」に限りますので 申込記入の内容によっては、受講をお断りする場合がありますので御了承ください。

受講対象者

受講者レベルは学歴等の教育レベル水準を問いません。明確な起業テーマと起業意欲を持つ社会人が望ましい対象者ですが、事業構想中の社会人であつ起業による再出発を目指す社会人も本講座の対象とします。また、全カリキュラム20日間出席可能で、講義「プレゼンテーション作成演習」で使用するウインドウズソフト「パワーポイント」の使用可能な方及びインターネットを活用することが可能な方を対象とします。

本講座の受講推奨者

独立開業を目指す社会人の方(現在、会社に在籍していても構いません)

起業成功に対して強い意思を持つ人

既に開業している方であっても、本講座の受講により再チャレンジしたい意思のある方

一度会社設立後廃業しているが、再度起業し再チャレンジしたい意欲のある方

社内ベンチャー(コーポレートベンチャー)を目指す方など ※起業業種は問いません。

募集内容について

定員	25名
受講料	¥180,000
申込締切	7/31(日)
申込手続	ホームページよりお申込ください
申込書による選考結果発表	8/26(金) ※合格者にもみ通知します。
受講手続	手続書類の提出および受講料の納入
受講の決定及び 受講手続のお知らせ	受講料の納入 8/29(月)~9/2(金) ※本講座受講決定者にもみ受講料納入の御案内をさせていただきます。
受講開始	9月24日(土)

起業講座本講座選考と申込書について

本講座 受講生選考について

25名の受講生を募集いたします。

選考結果については、受講対象者にのみ御連絡いたします。

申込書には下記の項目を起業講座ホームページ申込画面より入力の上、記入していただきます。

- ・氏名
- ・生年月日
- ・連絡先
- ・今までの経歴実績
- ・起業予定の分野
- ・事業のテーマ名もしくはビジネスプラン名
- ・起業動機
- ・ビジネスの概要と内容
- ・本講座で何を課題とし、何を学びたいか
- ・会社設立日、会社設立予定時期
- ・起業資金の有無
- ・本講座を何で知ったか

受講料の納入について

申込者の中から選考で受講生を決定します。

受講が決定してから受講料の一括入金確認後、受講が決定します。

受講料はすべて振込みによる一括入金となります。

ビジネスプラン作成基礎講座

申込締切 9/18(日)

ビジネスプラン作成のテクニックだけでなく 事業を組み立てるプロセスとロジックを身に付ける

ビジネスプラン作成基礎講座は、作成テクニックはもちろんのこと、どうしてビジネスプランが必要なのかという根本的な内容から学び、演習を通じてブラッシュアップし、一通りの作り方を身に付けます。「ビジネスマインドセット」では、自分が作ろうとするビジネスプランを形にするために必要な考え方や思考プロセスを考え、マーケティングや財務プランにより形にし、最後のビジネスプラン作成技術演習(GW)には一通りビジネスプランを作ったうえで、講義に臨んでもらうという実務的講座になっています。

会社経営戦略

ビジネスプランを作成するための基礎準備

ビジネスマインドセット

プランを作るために「どういうプランを作りたいのか?」「どうしてビジネスをしたいのか?」「そのビジネスを実行するためにはどういったアクションを起こさなくてはいけないのか?」

これをこの講義の中で考えます

ビジネスプラン作成技術演習(作り方演習)

ビジネスプランの作り方を学びます!

マーケティング・財務プラン基礎

ビジネスプランの骨格を作るためのマーケティング・財務プランの作成方法を学びます。今回の講義までにビジネスプランを完成させて講義に臨んでもらいます。

ビジネスプラン作成技術演習(グループワーク)

完成させたビジネスプランをアウトプットします。グループワークを中心に自分のビジネスプランを自分でブラッシュアップしていきます。

東京地区

- 10/1(土) ワークショップ(担当: 牧野)
10/8(土) 会社経営戦略(担当: 小島)
10/9(日) ビジネスプラン作成技術演習(作り方演習)
(担当: 宇佐美)
10/22(土) ビジネスマインドセット(担当: 小島)
10/23(日) 財務基礎(担当: 中島)
11/5(土) 財務プラン作成・マーケティング(担当: 中島/宇佐美)
11/6(日) ビジネスプラン作成技術演習(グループワーク)
(担当: 宇佐美)

講座会場: 大田区産業プラザ6階会議室

企業派遣による受講も受け付けています

人材育成～「起業講座」への企業派遣をご検討の法人様～

■ 企業の中にも「**起業家精神～アントレプレナーシップ～**」は必要です!!

私共の提供する起業講座は、「起業」を志す潜在的起業家層を対象に提供している講座ですが、企業の中でもこれからの時代は「起業家」と同じ意識を持つ従業員の育成が急務です。

企業派遣対象講座として「ビジネスプラン作成基礎講座」を開放しています。

メリット

- ・起業を目指す真剣な人たちの中に混じり、自分の意識の向上が出来る。
- ・自社の偏った「考え」だけでなく、いろんな「考え方」がある事を知る。
- ・既成観念に捉われず、事業をブラッシュアップするための考え方を「自分自身」で修得する。

平成22年度に派遣して頂いた企業様

株式会社アルプスビジネスクリエーション(アルプス電気株式会社 関連会社)
シグマ光機株式会社
カイノス株式会社 など

御検討についてはお問い合わせください

定員	20名 ※定員に達し次第締め切ります。
受講料	¥100,000
申込期間	9月18日(日)
申込手続	ホームページよりお申込ください
受講開始	10月1日(土)

※受講料について


申込順に受付します。受講の決定は、受講料の一括入金確認後受講が決定します。申込後1週間以内に受講料を納入してください。納入のない場合、申し込みは取り消されますので御了承ください。

起業スキル初期講座 申込締切10/16(日)

起業初期に必要なとなる幅広い分野の知識をわかりやすく解説

起業スキル初期講座は、中小企業経営者、起業を目指す方、その他興味のある方を対象に起業初期に必要なとなる知識を修得することを目的とした講義形式の講座です。

起業登記や会社法に関すること、「人」の雇用や採用、給与など労務管理全般。商標・特許を中心とした知的財産、融資と投資に関する金融ファイナンス、営業の手法についての営業情報、今年からは起業初期に必要なとなるITに関する講義をパッケージにしています。



知的財産管理

ホームページに掲載する情報はどこまで大丈夫なのだろうか？
特許を取得するにはどうしたらいいのだろうか？
特許はだいじょうぶかなあ？

会社法及び起業登記

会社を起こす方法は
どういう方法があるの？
株式会社の登記方法って？

起業初期のIT

どういう情報をホームページに
載せればよいのだろうか？
いろいろな人に知ってもらうには？

営業情報管理

とりあえず市場を知るために、僕が出来る
ことはなんだろうか？
どうやって営業して売上あげたいの
かな？ どういう営業方法があるんだろう？

起業初期のコンプライアンス

契約書はどういう風に結べばいいのだろうか？
大企業と契約することになったけど、権利取
られないかなあ・・・

会社経営労務

人を雇用するには？
給与はどうしたらよいのかな？

金融ファイナンス

金融機関が小さい会社に融資する
基準って何？
ベンチャー企業って？
融資じゃなくて投資ってどうしたらしてもら
えるのかな？

定員	20名 ※定員に達し次第締め切ります。
受講料	¥100,000
申込締切	10月16日(日)
申込手続	ホームページよりお申込ください
受講開始	10月29日(土)

講座会場：大田区産業プラザ6階会議室

東京地区

- 10/29 (土) ワークショップ (担当：牧野)
- 10/30 (日) 会社経営労務 (担当：牧野)
- 11/ 5 (土) 起業初期のIT/マーケティング (担当：佐藤/宇佐美)
- 12/ 3 (土) 会社法及び起業登記演習 (担当：高貝)
- 12/17 (土) 金融ファイナンス (担当：神谷・瀧口)
- 1/ 7 (土) 営業情報管理 (担当：相場)
- 1/15 (日) 起業初期のコンプライアンス/知的財産管理 (担当：高貝/立石)

ビジネスマインド醸成講座

申込締切11/13(日)

ビジネス構想をアウトプットするために必要な プレゼンテーションスキルを身につける

この講座は、「起業」するためのマインド、ノウハウ、知恵をビジネス構想としてアウトプットする。創業者の講話の中からビジネスマインドを醸成するための講座です。

自分のビジネス構想をアウトプットするために必要なプレゼンテーションのポイントを学び、それを実際に発表する…。

創業者・経営者が実際に経験したことや人を雇用することの意義、社会に対して提供してきた価値など「やってきた人」の実践経験を学ぶ…

経営するとはどういうことかを実際にグループディスカッションしながら、会社経営のシュミレーションゲームを行う。

人とのコミュニケーションの取り方、ヒューマンエラー(人との摩擦への対応)、ビジネスマナーなどビジネスを行う上で「人」と触れることを学ぶ…。

この講座に招聘する創業者 4名を招聘しています。

創業者にとっての「組織として会社を運営すること」「人」や「金」の創業者の考え方というテーマについて講話いただきます。講演終了後、意見交換を行います。

日本初の
独立系ソフトウェア開発会社を
設立した創業者

日本コンピュータ・ディストリビューション株式会社
代表取締役会長

下條 武男 氏



世間の誰もがソフトウェアを知らない時代にソフトウェア開発の会社を興し、ベンチャービジネスという概念のない時代に、ベンチャー精神を持って企業経営に臨んだ日本初の独立系ソフトウェア開発会社を設立された創業者です。平成12年ジャスダックに上場を果たした経験と創業40周年を超える企業を育てた経験をもとに、起業家として求められる資質を中心に講演していただきました。この4年間を通して講座をお引受け頂き、本講座を支援して頂いている創業者の一人です。



ゼロからの成功。
どん底から這い上がった
リサイクルチェーンのカリスマ

株式会社生活創庫
代表取締役社長
堀之内 九一郎 氏

1947年鹿児島県生まれ。リサイクルチェーン株式会社生活創庫 代表取締役社長。全国に「創庫生活館」「Q'sコレクション」を展開し全国190店舗を展開されておられます。地元鹿児島で30種類以上の事業を立ち上げられ、すべて失敗し1985年に再起のため上京をめざされますが、資金が足りず浜松でホームレスになり、壊れたストーブを修理してホームレス仲間売ったことがきっかけでリサイクル事業を立ち上げられました。1988年に株式会社生活創庫を設立し、2001年のテレビ番組「マネーの虎」にも出演されておられます。

組織を変え、未来を描く。
現役の会社経営・人材育成の
プロフェッショナルとして活躍

株式会社 Indigo Blue
代表取締役
柴田 勲司 氏



(株)Indigo Blue 代表取締役社長。
1985年上智大学文学部卒業後、マーサー・ヒューマン・リソース・コンサルティング(現マーサージャパン)社長などを経て、2008年カルチャ・コンビニエンス・クラブ(CCC)の最高執行責任者(COO)に就任されました。2010年6月から現職に就かれておられます。ご自身の数多くの経営者の御経験から、起業するに当たりどのように組織を創って行くのかという組織論を含めてお話いただけます。



画期的なアウトソーシング事業で
人材と企業を結びつける
事業を展開する創業者

日本データビジョン株式会社
代表取締役
新倉 幸洋 氏

1990年に日本データビジョン株式会社を設立。以来、数多くの人材採用と人材育成プログラムを手がけておられます。現在、外国人留学生のための就職支援SNS、「JABOON」を立ち上げ、新たな人材育成事業にも取り組んでおられます。起業することの意義ややりがいも含め、これからの時代に求められるグローバルな人材育成についてもお話いただけます。

ビジネスMind醸成講座 募集要項

本講座申込の際の注意事項

本講座は、メールでの連絡や一部の講義でPCを用いて講義を行います。したがって、最低限必要とされるインターネット知識とITスキルを持っていることを前提として講座を運営しますので、十分理解したうえでお申込ください。

受講対象者

受講者レベルは学歴等の教育レベル水準を問いません。講義「プレゼンテーション作成演習」で使用するウインドウズソフト「パワーポイント」の使用可能な方及びインターネットを活用することが可能な方を対象とします。

ビジネスMind醸成講座では、「ビジネス構想」をアウトプットする講義がありますので「ビジネス構想」を持つものが受講対象者です。

申込書の内容によっては、受講をお断りする場合がありますので御了承ください。

申込書には次の項目を起業講座ホームページ申込画面より入力の上、記入していただきます。

- ・氏名 ・生年月日 ・連絡先 ・これまでの経歴実績 ・起業予定の分野もしくはビジネスの分野
- ・事業のテーマ名もしくはビジネスプラン名 ・受講する目的 ・ビジネスの概要
- ・ビジネスMind醸成講座で何を課題とし、何を修得したいか ・起業の意思 ・パソコンの利用について

定員	20名※定員に達し次第締め切ります。
受講料	¥100,000
申込締め切	11/13(日)
申込手続	ホームページよりお申込ください なお、定員満了次第申し込みを締め切ります。
ホームページの申込書による 受講生の選考について	お申込み後、申し込まれた内容に基づき、当講座の受講生としてふさわしいと判断した方に限り、1週間以内に受講手続の案内を送付します。
受講手続	手続書類の提出および受講料の納入
受講開始	11月20日(日)

東京地区

- 11/20 (日) ワークショップ (担当：牧野)
- 11/26 (土) ビジネスコミュニケーションマナー (担当：大野)
- 12/ 4 (日) プレゼンテーション演習 (作成方法) (担当：小島)
- 1/ 8 (日) プレゼンテーション演習 (発表) (担当：小島)
- 1/14 (土) 起業事例研究Ⅰ (担当：下條、鍋倉)
- 1/21 (土) ビジネスゲーム演習Ⅰ (担当：中島)
- 1/22 (日) ビジネスゲーム演習Ⅱ (担当：中島)
- 1/29 (日) 起業事例研究Ⅱ (担当：柴田、堀之内)

起業講座SNSについて

受講生一人ひとりをつなぐ起業講座ファミリー

のコミュニケーションツール 起業講座SNS

昨年から立ち上げた起業講座の修了生・スタッフ・受講生だけで交流するソーシャルネットワークサービスです。

今も修了生が中心にいろんな話題をこのSNSでコミュニケーションを取っています。

この講座には遠方から来られている方や、講座の受講生が東京と浜松に居ますので、相互の交流など幅広く受講生の皆さんは利用しています。

この講座にはなくてはならない大切なツールです。

【起業講座SNS共通】 イベント		
2011年03月14日 09:34	タイトル	このたびの地震について
	作成者	起業講座_事務局
	開催日時	2011-04-30
	開催場所	その他
	関連コミュニティ	起業講座SNS共通
	詳細	<p>皆さん御存知のとおり3月11日(金)14:40頃、東日本大震災がありました。</p> <p>修了生の一部の方から御連絡もありましたが、これから日本の復興に向け私たち自身も心と事ではなく、向き合っていくなくてはなりません。</p> <p>政府が中心に支援・復興に向け動いていますが、私たちができること、主に人・物資・カネすべて必要なかもしれませんが、私たちが今できることは、ここで重要なのは物資とカネになるのではないかと思います。</p> <p>私たちの起業講座に来られた方は、他の人よりも自立ということに向き合える人間が集まっているのだと思っています。</p> <p>どういう形で支援したらいいか、私たちがどう関わるのか、こういったことを含め、皆さんから御意見を伺いたいと思います。</p> <p>この書き込みに御意見をいただきたく存じます。</p> <p style="text-align: right;">起業講座 担当 徳田</p>
	募集期限	2011-03-31
	募集人数	無制限
	参加者	12人 ⇒ 参加者一覧を見る

今年は東日本大震災で私たちが出来ることは何かといったテーマでもいろんな議論をしました。

サポートプログラムについて

e-ラーニングでの社会人リテラシースキルサポート

起業講座は、日本商工会議所と連携したe-ラーニングを活用した講義も提供しています。

基本的には有料提供でのe-ラーニングメニューとなっています。

起業講座提供e-ラーニングメニューは、次の11科目セットで10,000円(ただし起業講座本講座受講の方は無料)、有料提供e-ラーニングは1科目あたり6,000円で受講できます。

起業講座提供e-ラーニングメニュー

11科目セット 10,000円

コンテンツ名	学習目標	対応する検定試験	標準学習時間(分)
ビジネスバージョン基礎	企業社会で必要とされる知識・スキル及びビジネスの場におけるコミュニケーションの基礎を修得	日商PC検定(文書作成) 電子メール活用能力検定	435分
社会人意識の喚起	社会人としての意識が未熟な若年者の意識の喚起	—	120分
電子メールの活用	ビジネス上で必要な電子メールの仕組みやマナー、ルールの修得	電子メール活用能力検定	55分
ビジネス文書の取り扱い	正しいビジネス文書の作成や取扱い方法の習得	日商PC検定(文書作成)	70分
営業職の基礎	営業職として必要な基礎的な知識・スキルの習得	販売士検定	500分
販売職の基礎	販売職として必要な基礎的な知識・スキルの習得	販売士検定	530分
ネット社会のデジタル仕事術	IT・ネットワークを活用した新たなビジネススキルの習得	日商PC検定[知識科目]	140分
ネット社会のコミュニケーションと電子商取引	電子商取引に関する知識・スキルの習得	EC実践能力検定	140分
ITを活用した会計処理の基礎知識	会計ソフトを活用した財務処理の知識習得	電子会計事務検定	180分
Excel2003基礎操作	ビジネス現場で求められる数字の計算を行う表計算ソフトの基本的な操作方法の修得	日商PC検定[データ活用]	180分
Word2003基礎操作	ビジネス現場で求められる数字の計算を行う表計算ソフトの基本的な操作方法の修得	日商PC検定[文書作成]	180分

有料提供e-ラーニングメニュー

1科目あたり 6,000円

コンテンツ名	学習内容	標準学習時間(分)
Excel2007	ビジネス現場で求められる数字の計算を行う表計算ソフトの基本的な操作方法の修得	210
Word2007	ビジネス現場で求められる文書作成ソフトの基本的な操作方法の修得	210
PowerPoint2007	ビジネス現場で求められるプレゼンテーションソフトの基本的な操作方法の修得	240
PowerPoint2003	ビジネス現場で求められるプレゼンテーションソフトの基本的な操作方法の修得	240
Access2003	ビジネス現場で効率化をはかるためのデータベースソフトの基本的な操作方法の修得	120
Outlook2007	電子メールの送受信、アドレス帳、予定表、メモ書き、仕事の管理など、個人情報管理ソフトの操作方法	60
Outlook2003	電子メールの送受信、アドレス帳、予定表、メモ書き、仕事の管理など、個人情報管理ソフトの操作方法	60
はがきスタジオ2006	はがき作成ソフトの基本、ツールの使い方、宛名の作成、住所録の作成、住所の取り込み、はがきのデザイン、印刷など	60
Digital Image Pro 2006	Digital Image Proの基本、写真の加工や修整、合成や特殊加工など	60
IllustratorCS2	Illustratorの基本、ツールの使い方、イラストの加工や特殊効果から、さらにはロゴの作成、Web用素材の作成、3D効果の使い方、写真からイラストを作成する方法など	150
PhotoshopCS2	Photoshopの基本、ツールの使い方、写真の加工や特殊効果から、さらには赤目の修正、写真のメイクアップ、暗い写真の修正など	150
PhotoshopElements4	Photoshop Elementsの基本、新機能の使い方、ツールの使い方、写真の管理や加工、さらにはスライドショーの作成やカレンダーの作成など	90
DreamweaverMX2004	Dreamweaverの基本、文字や画像の配置、テーブルの作成、リンクの設定、メディアの挿入など(Webページの作成方法)	150
FlashMX2004	Flashの基本、ツールの使い方、さまざまなアニメーション効果の作成から、さらにはアクションスクリプトの作成方法など(動きのあるホームページ作成にも活用可能)	150
WindowsVista	WindowsVISTAの基本操作など	60
WindowsXP	WindowsXPの基本操作など	60
ホームページビルダーV9	ホームページビルダーの基本、文字や画像の配置、リンクの設定、素材の作り方、写真の加工、さらにはアニメーションなど(ホームページの作成方法)	120
ホームページビルダーV10	ホームページビルダーの基本、文字や画像の配置、リンクの設定、素材の作り方、写真の加工、さらにはアニメーションなど(ホームページの作成方法) ※MyprogエディタやデータベースWebパブリッシュなどの新機能も解説	120



講座会場



社会人履修証明書発行について

平成19年度の学校教育法の改正により、大学、大学院、短期大学、高等専門学校、専門学校(以下「大学等」という。)における「履修証明制度」が創設され、12月26日より施行されました。

大学等においては、これまでも科目等履修生制度や公開講座等を活用して、その教育研究成果を社会へ提供する取組が行われてきたところですが、より積極的な社会貢献を促進するため、学生を対象とする学位プログラムの他に、社会人等の学生以外の者を対象とした一定のまとまりのある学習プログラム(履修証明プログラム)を開発し、その修了者に対して法に基づく履修証明書(Certificate)を交付できることとしました(法第105条等)。

制度の詳細は文部科学省ホームページ「大学等の履修証明制度について」を御確認ください。

社会人履修証明書発行対象者の基準

本講座では、この「光産業創成大学院大学 履修証明書発行」発行対象者の基準として、「大学入学資格を持つもの(学校教育法第90条第1項の規定)」であることが必要です。履修証明書発行希望の方は、最終学歴修了証明書を提出してください。

申込規約

本学が本プログラム運営をはじめとした事業を行うにあたり、個人情報をごどのような方針で利用・管理するかについて定めたものです。本プログラムを安心して受講していただくためには、個人情報保護についての法令を遵守し、適正な収集、利用、管理をプログラム運営において徹底し、かつ受講者が相互理解のうえ、運営を行うことが最も重要であると考えています。ついては、以下のことに同意頂ける方のみ申込をお願いします。ビジネスプラン作成技術演習、プレゼンテーション演習では受講者の判断により一部個人の情報やビジネスプラン情報を開示する場合があります。(詳しくは講義概要をご覧ください。)これに伴い、本プログラムで知り得た個人情報について、守秘を遵守することを約束します。

本学は、個人情報をご下記の利用目的および申込の際に示した利用目的の範囲内で、以下の業務の遂行上必要な限りにおいて利用することに同意します。
(1) 受講生、HP 受講生ユーザーの管理、書類選考 (2) 本プログラム運営委員会における受講生成績管理、本プログラム終了後のデータベース管理及び発展的運営のためのデータ解析利用、プログラムの管理 (サービスの提供契約の締結等を含むものとし、以下同じ。)(3) アンケートの実施 (4) 本 HP で会員登録を必要とするサービスを利用するにあたり、会員登録等作業の簡素化 (5) 本 HP の運営上必要な事項の通知 (電子メールによるものを含むものとし、以下同じ。)(6) 本学のイベント案内、及びセミナー説明会等の勧誘 (電子メールによるものを含むものとし、以下同じ。)

(7) メールマガジンの送信 (8) 受講生への連絡業務 (9) 受講生、講師陣から提供された情報の掲載 (10) 各種問合せ (11) マーケティングデータの調査・分析、新たなサービス開発 (12) 業務提携法人に提供する統計資料作成 (13) 契約や法律等に基づく権利の行使や義務の履行 (14) プログラム終了後の受講生状況調査 (15) その他本プログラム運営に関する個人情報提供について 本プログラムで入手した個人情報は、適切に保護し、個人情報保護法その他の法令等により認められた場合を除き、個人識別が可能な状態で第三者に開示、提供することはありません。※個人情報の開示・訂正・利用停止・消去等について 本プログラムで入手した個人情報は、個人情報保護法その他の法令等に基づき、受講生が自己の個人情報について、開示、訂正、追加、削除、利用停止、消去、第三者提供の停止、利用目的の通知を求める権利を有していることを確認し、これらの要求ある場合には、所定の手続きにより速やかに対応します。

全ての講座のお申込は、下記ホームページアドレスからの申込となります。

Yahoo・Googleで「起業講座」で検索

受講申込はこちら

説明会申込はこちら

http://kigyoikusei.jp

問い合わせ

会社概要郵送先

光産業創成大学院大学 起業講座事務局

E-Mailアドレス info@kigyoikusei.jp

東京:〒144-0042 東京都大田区羽田旭町7番1号 大田区創業支援施設 BICあさひ108号室 TEL.03-6423-6310 FAX.03-6423-6313

浜松:〒431-1202 静岡県浜松市西区呉松町1955番1 TEL.053-484-2501 FAX.053-487-3012