



北陸の企業の皆様へ

会社の理念と方針を理解した現場から創る

新規事業開発プログラムのご提案



「社会人向けアントレプレナーシップ教育：実践型新規事業開発プログラム」
Kanazawa University New Business Development Program (NBDP)

金沢大学・ウィルフ 共同開発教育事業



×



人口減少による市場の縮小、競争激化による利益率低下を受け、
企業の次代を担う新規事業創出の必要性が拡大

社会的背景

課題感が増える取組テーマ

人口減少による市場の縮小

競争激化による利益率低下

社会変化のスピード早期化

新規事業創出の必要性拡大

経営陣発案、従業員発案、学部連携と、大きく3つの方針があり
理想は従業員発案だが、筋がいいものなく、諦めている企業がほとんど

選択肢	経営陣発案＆推進	社内の新規事業提案制度	M&A オープンイノベーション
具体的には	✓ 社長が取締役によって、新規事業の仮説を構築 ✓ 取締役会での議論を通じて、新規事業の仮説を練り上げ ✓ 担当取締役を中心として立ち上げ	✓ 定期的に、従業員に対して、新規事業提案制度の公募を実施 ✓ 筋がいい新規事業提案者を、既存のミッションから外し、新規事業開発室へ異動の上、立ち上げ ✓ 撤退ルール、追加投資ルールを決め、厳格に運用することで、いいものを伸ばす	✓ コーポレートベンチャーキャピタルの設置とベンチャー企業への投資 ✓ ベンチャー企業へ投資するファンドへの出資で情報収集 ✓ 連携可能性高いベンチャー企業のM&A ✓ ベンチャー企業との提携による共同事業開発
利点	✓ 意思決定レベルが高い経営陣が考えることで、筋がいい事業アイデアが出やすい ✓ 一定レベルの検証もできているため、他選択肢と比べてローコスト	✓ 自身が起案した事業を立ち上げることで、事業責任者の当事者意識が高い ✓ 既存の従業員が立ち上げることで、会社の理念や方針を理解し、企業文化に沿った新規事業開発が可能に	✓ 一定の事業検証を、投資ファンドや起業家側が行なっているため、立ち上がりがリスクが低い ✓ 起業家と連携することで、当事者意識高い人材の調達が可能に
難所	✓ 常時、経営陣が新規事業を考え続ける必要があるため、経営陣の負荷が減らない ✓ トップダウンで任された事業責任者の当事者意識が低くなりがち	✓ 経営陣や起業家と比較して、現場従業員の情報ギャップが大きい ✓ 意思決定経験の少なさにより、事業検証のレベルが浅い ✓ 結果として、筋がいい事業アイデアがほとんど出てこない	✓ 伸びることが見えた会社の場合は、企業価値が上がりきっており、コスト高に ✓ 価値観が違う企業の統合により、企業文化が壊れやすい

社内の新規事業提案制度における想定課題と解決の方向性

従業員の起業促進を通じて、インプット拡大&意志決定経験を蓄積
伸びた事業に、予算と人材を投下することで、新規事業を内部化

想定課題

解決の方向性

経営陣と現場従業員で、
情報ギャップ大きい

従業員の個人事業推進により、
顧客課題の情報が集まるように

経営判断の意志決定経験が少なく、
思考の深さが弱い

従業員の個人事業推進により、
自身での意思決定経験の蓄積

提案の動機が弱く、
新規事業提案まで考えない

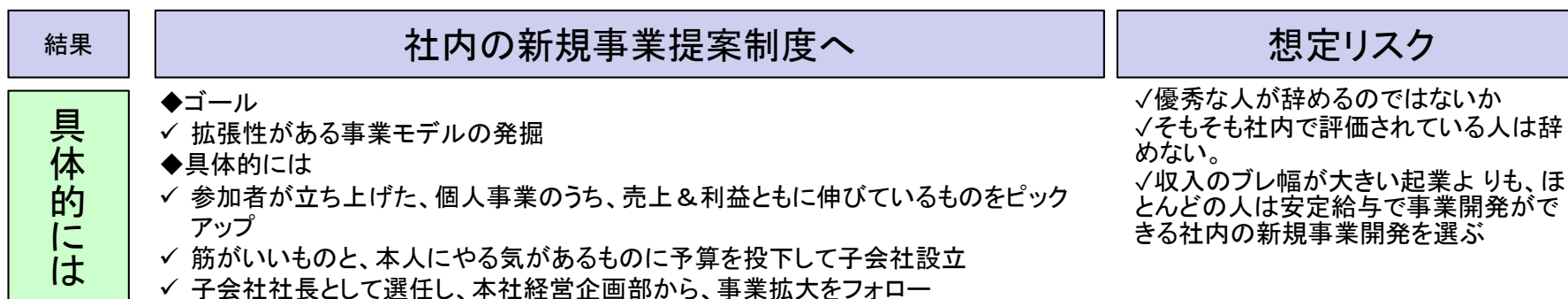
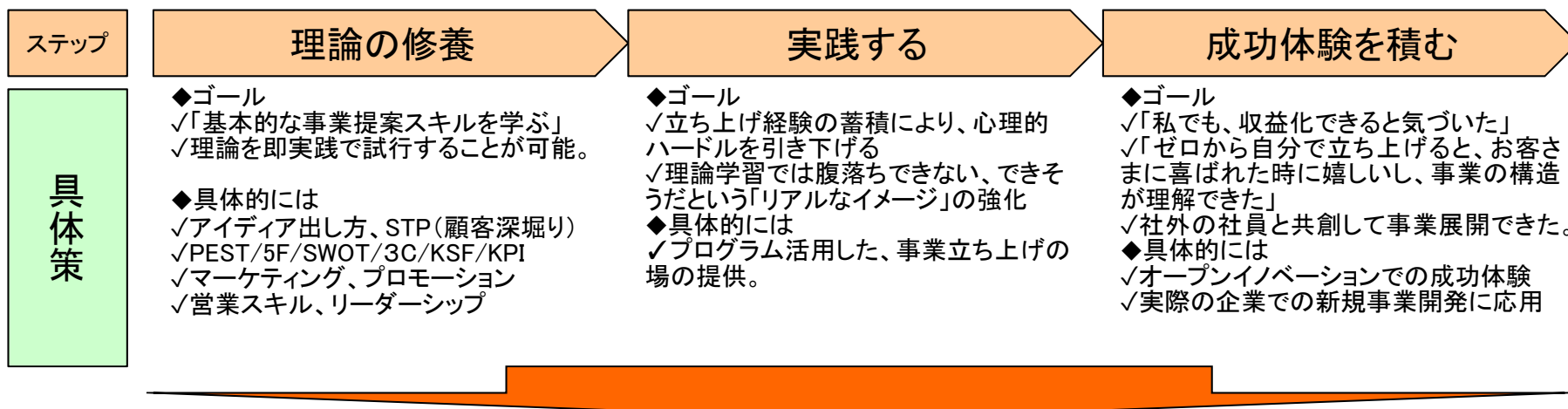
個人事業よりも大きな予算&人材と
新規事業の役職&権限付与

▲▲ 従業員の個人事業立ち上げまでのステップ

「挑戦したい、実績がない」という若手社員に、安心して新規事業立ち上げを
実践できる場の提供を通じ、新規事業を高い軌道に乗せるレベルに引き上げる

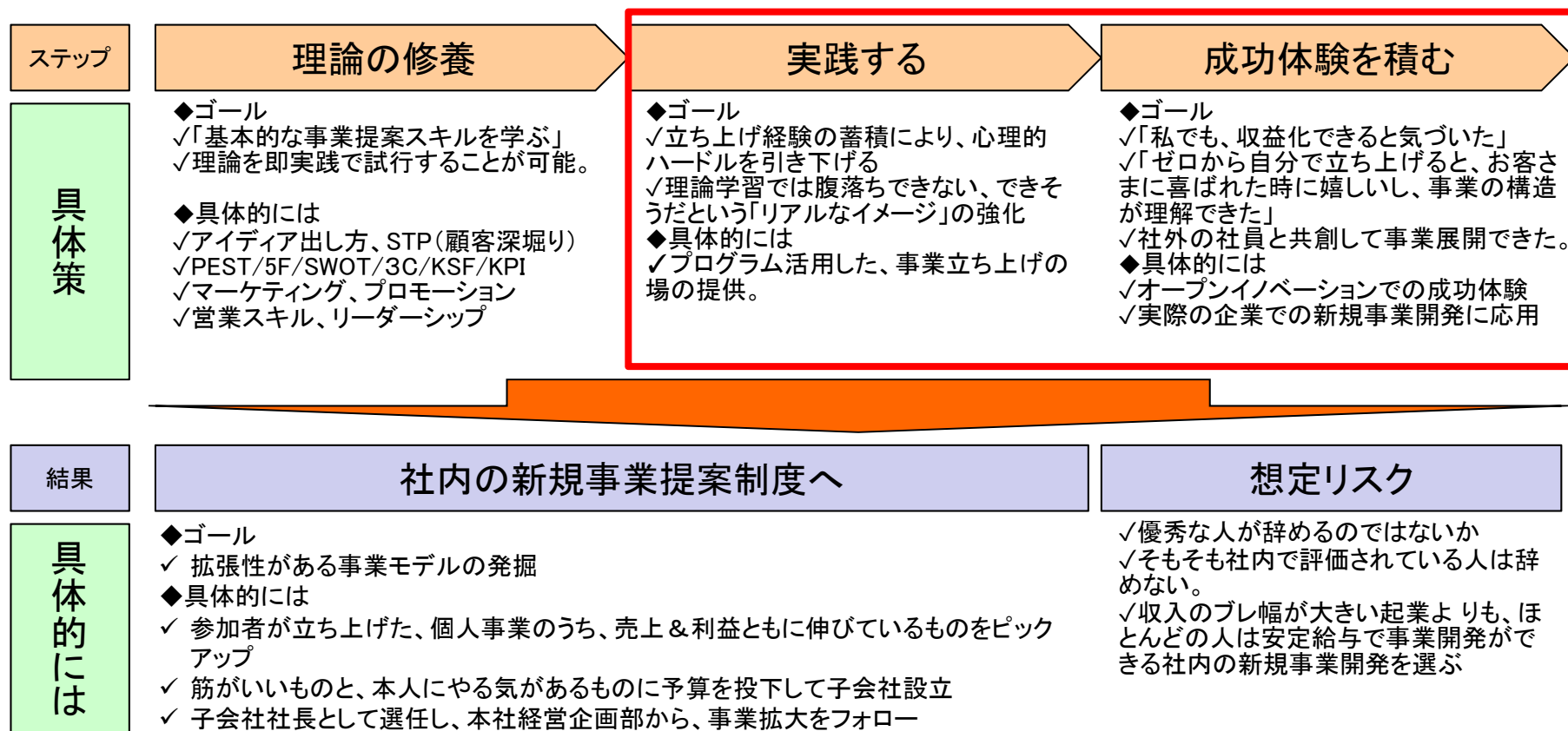
【ターゲット】地元優良企業に勤める30歳。新規事業開発のセクションで、新規サービスを提案するが、役員どころか、部長すら納得させる企画案が出せない。やる気はあるが、なかなか芽がでない。

【受講後のゴール】0から事業を立ち上げ、利益も生み出した。3年後に大きな利益が見込まれる事業案も策定中。また、他社の修了生とのネットワークも生まれ、新しい事業計画も立案。



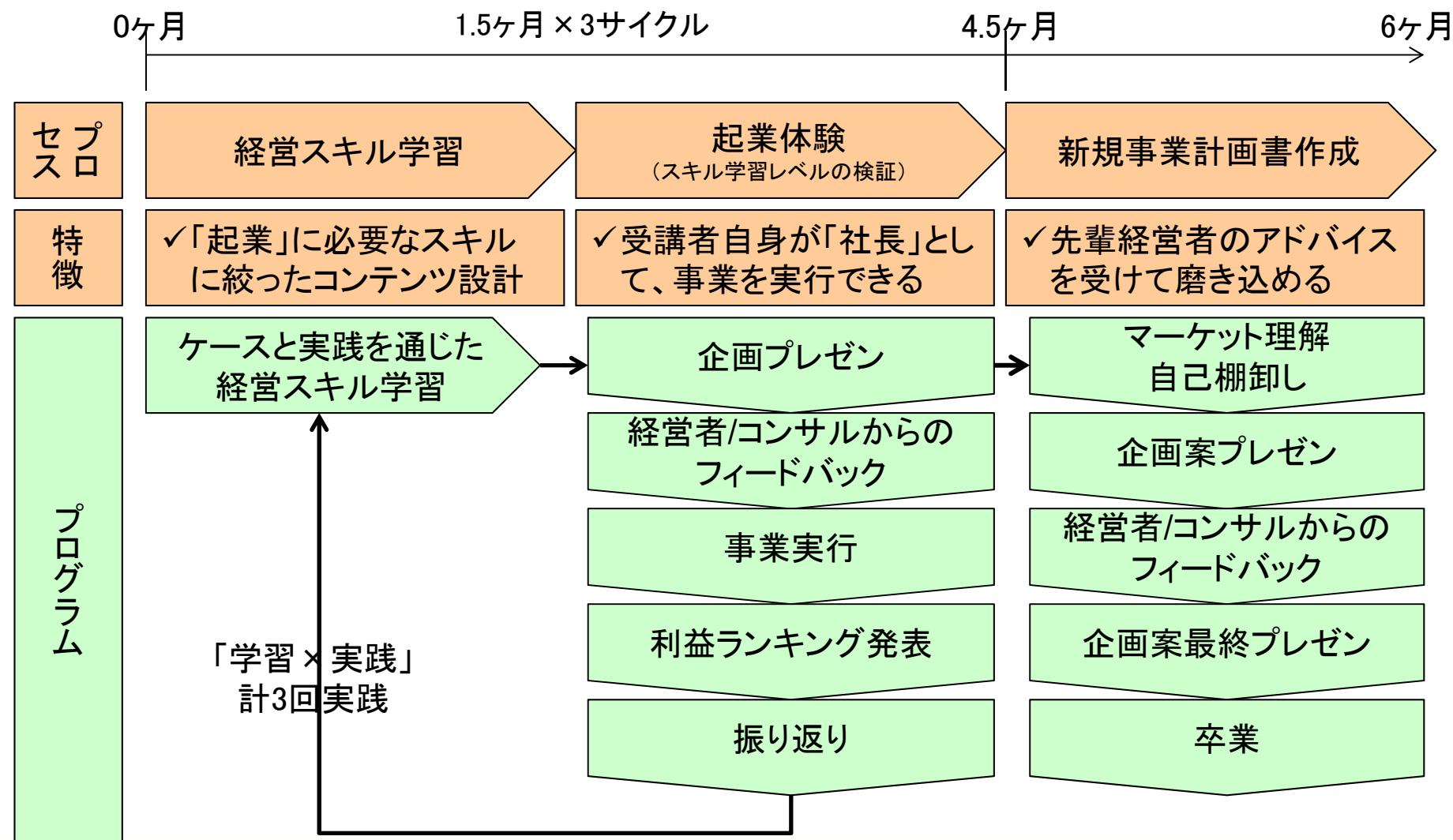
▲▲ 当プログラムは、「踏み出し、成功体験を積む」場の構築

いままでの社員研修は「理論の修養」
 当研修は、知識に加えアクティブラーニングを活用した新規ビジネスの「実践」
 実践より、社員が貴社のために「行動する」人材に変容させる。
 そのトリガーが「実践型新規事業開発プログラム」



▲▲ 半年間のプログラムの全体像

「学習×新規事業開発体験」により、経営スキルを体得。
その上で、事業内容を検討、事業計画書を磨き上げ、研修成果を報告



半年間のプログラムを経て得られる3点

やるべき計画が明確になり、それを実現できる経営スキルが使えるようになり、かつ成功体験を通じて「できる自信」と「立ち上げイメージ」があるため踏み出せる

1: プロのフィードバックにより磨かれる「事業企画力」

2: 0からの実践で「身で感じる」ことになる「経営的目線」

3: 新規事業の実践体験を通じて得る「行動・連携力」

他社の社員との協働（オープンイノベーション）の刺激と覚醒も

2019年度 実施スケジュール

(2019年度) アントレプレナーシップ養成プログラム スケジュール

回		テーマ	日付		時間	場所
プロジェクト論 (第1クール)	Day1	オリエン・事業計画書	10/11	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day2	アイデアの出し方・STP（顧客深堀り）	10/18	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day3	PEST/5F/SWOT/3C・KSF/KPI	10/25	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day4	バリューチェーン・プロジェクト管理	11/1	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学角間（予定）
	Day5	実習Ⅰ（インターネット販売）企画プレゼン	11/8	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学角間（予定）
	Day6	企画実施@インターネット販売	11/15	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
マーケティング論 (第2クール)	Day7	実施振り返り・問題解決思考	11/22	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day8	戦略の定石・リサーチ	11/29	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day9	マーケティング・プロモーション戦略	12/6	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day10	プライシング戦略・コストマネジメント	12/13	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day11	実習Ⅱ（対面販売）企画プレゼン	12/20	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day12	企画実施@対面販売中心	1/10	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
リーダーシップ論 (第3クール)	Day13	実施振り返り・経営者の役割	1/17	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学角間（予定）
	Day14	事業計画振り返り・リーダーシップ	1/24	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day15	事業計画振り返り・営業スキル	1/31	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day16	事業計画振り返り・プレゼンテーション	2/7	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day17	実習Ⅲ（地域資源活用・地域課題解決）企画プレゼン	2/14	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day18	企画実施@地域資源活用・地域課題解決	2/21	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
事業計画立案 演習 (第4クール)	Day19	実施振り返り・技能の棚卸し	2/28	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day20	事業計画振り返り・新規事業開発	3/6	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day21	プレプレゼン・PL/BS	3/13	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前
	Day22	最終事業提案	3/20	金	13：00 ～ 17：00	金沢大学 駅前

地域資源起業論	別途調整
ソーシャル・インターンシップ	別途調整

【開講期間】

2019年10月11日(金)～2020年3月20日(金)
毎週金曜午後(年末年始除く)

【研修費用】

一人あたり50万円

※企画実施に係る費用は別途必要

※企画の収益に関しては御社(本人)に帰属

地方創生：地域を担う人材→アントレプレナーシップ教育の重要性

アントレプレナーシップ教育（いしかわ未来アカデミー）



起業に向けた理論とチームによる創業実習体験

座学
(理論)

+

実習
(起業体験)

ネットワークづくり（ピッチコンテスト実施等での連携の枠組みづくり）

INNOVA-
EMOTION

銀行・投資家等へのビジネスプレゼンター

事業
プレゼン



2016年8月～2019年3月で47名の修了生を輩出

▲▲ 参考 連携企業「ウィルフ」について

実践型アントレプレナーシップ教育の開発実施企業
各大学との共同研究により、プログラムを継続深化

「起業体験を通じた起業意向度変化」に関する共同研究を
東京大学産学連携本部と実施

地方創生型起業支援プログラムの開発を
金沢大学と共同研究にて実施



▲▲ ウィルフ概要及び金沢大学との教育の共同開発の経緯

- ・会社名: 株式会社ウィルフ
- ・設立: 2013年6月6日
- ・資本金: 5,998万円(資本準備金含)
- ・事業内容: 学生が起業を学ぶビジネススクール、学生起業家シェアハウス、学生起業家のためのWebメディア他
- ・株主: 経営陣, 株式会社サイバーエージェント, Mistletoe株式会社, 株式会社ライフル, East Ventures, efu Investment Ltd, 株式会社杉村商事など
- ・代表者: 代表取締役社長 黒石健太郎
- ・役員: 林浩平(社外取締役/グロービス経営大学院 主任研究員・准教授)
- ・事業所: 東京都渋谷区道玄坂2丁目10番12号 新大宗ビル3号館 7階
- ・主要取引先: 金沢大学、関西学院大学、近畿大学、東京大学、サイバーエージェント、日産自動車、ベネッセコーポレーション、毎日新聞出版、Mistletoe、East Ventures、楽天、リクルートジョブズ、早稲田大学生協、他
- ・主要取引銀行: みずほ銀行ほか
- ・HP: <http://willfu.jp>

- ・金沢大学 「地(知)の拠点大学による地方創生推進事業」2016年～2020年
- ・学生のアントレプレナーシップ教育を柱の一つに(ウィルフと共同開発)
- ・**2018年9月に黒石健太郎氏を特任准教授(起業家教育担当)に発令**

▲▲ 主任講師 黒石健太郎 特任准教授について

金沢大学 先端科学・社会共創推進機構 特任准教授(起業家教育担当)
株式会社ウィルフ 代表取締役社長

渋谷で教える 起業先生!

ウィルフ代表取締役社長
黒石健太郎
Kentaro Kuroishi



「渋谷で教える起業先生!」出版

・ Amazon ベストセラー 1位!

- ・ サイバーエージェント 藤田晋社長、ガンホー 孫泰蔵会長
- ・ 元衆議院議員 杉村太蔵氏
- ・ 起業体験を通じた、
- ・ 自ら稼ぐ力の磨き込みが、
- ・ 圧倒的な成長に繋がることを熱弁!
- ・ 先輩起業家の、
- ・ 在学中の起業体験がわかる!

学生は、起業教育によりアントレプレナーシップを学ぶことで東京や大阪で次々と、高収益の事業化に成功。