

＜起業家塾@もりおか カリキュラム＞

| 開催日時                                      | テーマ  |
|---|--|
| <p align="center">第1回<br/>前期：6月6日（木）</p>  | <p>1. 起業をするとはどういうことか？<br/>サラリーマンとの違い<br/>起業は「楽しさ」も「苦しさ」も3倍！</p> <p>2. 起業のプロセスを理解する<br/>（1）起業の領域の決定<br/>（2）商品を具体的に検討する（誰に・何を・どのように）</p>     |
| <p align="center">第2回<br/>前期：6月13日（木）</p> | <p>3. 起業のプロセスを理解する<br/>（1）事業性の確認（実際に儲かるの？売れるの？）<br/>（2）必要な資金の手当<br/>（3）実行計画策定<br/>（4）起業（月単位など短いサイクルでPDCA）</p>                              |
| <p align="center">第3回<br/>後期：6月20日（木）</p> | <p>4. 事業の本質は、「顧客の要求を満たすこと」<br/>（1）時代によって要求は変わる。<br/>（2）「顧客の要求」は「商品そのもの」だけではない。<br/>（3）「誰に？」。ターゲットが変われば、「要求」が変わる。</p>                       |
| <p align="center">第4回<br/>後期：6月27日（木）</p> | <p>5. 事業開発・商品開発の発想方法<br/>6. 最低限の数字管理<br/>7. 事業タイプ別の注意点</p>   |
| <p align="center">第5回<br/>後期：7月4日（木）</p>  | <p>◆ワークショップ1：自らの「事業スケルトン」作成1<br/>本音のWHY表出→顧客と提供商品・サービス→一覧表に記入<br/>→想定価値を埋め込む→有力事業のユニット化<br/>→事業ユニットの増強と深耕<br/>→宿題＝顧客インタビュー・日程化→実行計画の策定</p> |
| <p align="center">第6回<br/>後期：7月11日（木）</p> | <p>◆ワークショップ2：計数化・日程化<br/>・計数化（収支計画・資金計画）<br/>    収支計画の作成と確認→資金確保について<br/>・日程化→実行計画の策定</p>  |