

新規事業を迅速かつ効率的に
立ち上げる手法を学ぶ



LEAN LAUNCHPAD
N A G O Y A

実践型セミナー

リーンローンチパッド名古屋

参加費
無料

受講者募集!

クラウドコンピューティングや3Dプリンタなどの登場により、

サービス・製品化へのインフラがかつてないほど整い、

アイデアや研究成果をいかに素早く事業化するかが重要になっています。

このプログラムでは「**リーンスタートアップ**」という新規事業立ち上げの理論を実践的に学び、

今求められている『**新たな価値を創造する力**』を鍛えます。

対象 学生、若手研究者、起業を考えている教職員、社会人の方など 募集定員 10チーム(定員に達し次第、募集を終了します)



名古屋大学 学術研究・産学官連携推進本部
Tongaliプロジェクト事務局

TEL 052-747-6490

E-mail tongali@aip.nagoya-u.ac.jp

URL http://tongali.aip.nagoya-u.ac.jp/



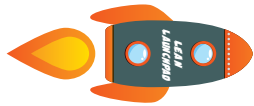
f Tongaliプロジェクトの
Facebookはこちら

[https://www.facebook.com/
Nagoya.Univ.info.tongali](https://www.facebook.com/Nagoya.Univ.info.tongali)



f Tongali プロジェクトで検索





LEAN LAUNCHPAD

NAGAYA

リーンローンチパッド名古屋



このプログラムのポイント

これまでとの違い

ビジネスモデルの構築

これまでの新規事業上げのアプローチは、ビジネスプランの作成とその実行が主流でした。しかし、ビジネスプランに含まれる多くの思い込みと、愚直な実行で多くの失敗が重ねられてきました。本プログラムでは、ビジネスモデルの探索と実現する方法を実践を通じて学びます。

方法

必要最低限かつ迅速 (リーンスタートアップ)

仮説の構築、最低限の製品・サービスの試作、仮説検証、軌道修正というサイクルを繰り返すことで、素早くビジネスモデルを探索し実現を目指します。

サポート

メンター制

受講者には顧客候補へのインタビューを通じた仮説検証をしていただきます。プログラム中はメンターがつき、インタビュー先の紹介やビジネスモデル探索の支援をします。

チャンス

スタンフォード大学やカリフォルニア大学で実施のプログラム

スタンフォード大学 Steve Brank 氏が開発した「The Lean LaunchPad」の凝縮版(日本語)。ベンチャーの本場で行われているプログラムを体験する絶好の機会です。

日程・カリキュラム(予定) ※スケジュールは変更することがあります。随時、ホームページにてご確認ください。

第1回

日時：1月14日(土) 10:00~18:00 / 場所：愛知県産業労働センター ウィンクあいち(名古屋駅)

カリキュラム 製品アイデアからビジネスモデルの骨格を構築し検証する方法を身につける

第2回

日時：1月28日(土) 10:00~18:00 / 場所：名古屋大学 ナショナル・イノベーション・コンプレックス(NIC)

カリキュラム ビジネスモデルの検証のための必要最低限の製品(ミニマムバイアブルプロダクト、MVP)の技法を学び実際に作ってみる

第3回

日時：2月11日(土) 13:00~17:00 / 場所：名古屋大学 ナショナル・イノベーション・コンプレックス(NIC)

カリキュラム マネタイズを工夫し収益性を高める方法を学び実践する

第4回

日時：2月26日(日) 10:00~18:00 / 場所：愛知県産業労働センター ウィンクあいち(名古屋駅)

カリキュラム プランニングからプランへ。ビジネスモデルをもとにビジネスプランを作る

第5回

日時：3月11日(土) 13:00~17:00 / 場所：名古屋大学 ナショナル・イノベーション・コンプレックス(NIC)

カリキュラム スケーラビリティを高める方法とビジネスモデルを工夫し持続的な優位性を構築する方法を学び実践する

第6回

日時：3月25日(土) 13:00~17:00 / 場所：名古屋大学 ナショナル・イノベーション・コンプレックス(NIC)

カリキュラム DEMODAYで世の中にビジネスプランを披露する

< 本講座の受講にあたっての注意事項 >

1. 自ら取り組む事業アイデアの内容や顧客ヒアリングの結果など事業化のための仮説検証状況を互いに発表し、ディスカッションすることに同意いただけること(内容を他の人に話したくない方のために、連名式の秘密保持契約書を締結します)
2. 必ず全部の回の講座に参加すること
3. 授業以外に、顧客インタビュー等の宿題があり、取り組む必要があること
4. グループウェアを使用するため、PCの持参が可能であること
5. 教科書として「スタートアップマニュアル」を購入すること
6. 3~5人程度のグループ参加であること(1人での応募を希望する場合は、事務局までご相談ください)

講師



堤 孝志

ラーニング・アントレプレナーズ・ラボ株式会社 代表取締役

総合商社、シリコンバレーおよび国内のVCにおいて20年以上にわたって一貫してリスクの高い新規事業の立ち上げと日米・アジアにて幅広くベンチャー投資活動を行う傍ら個人的に「顧客開発モデル」を中心とした講演、レクチャーを精力的に行ってきたが、2014年満を持してラーニング・アントレプレナーズ・ラボ株式会社を共同設立。

東京理科大学工学部卒。McGill大学経営大学院修了。訳書に「アントレプレナーの教科書」、「スタートアップ・マニュアル」(翔泳社)、「リーン顧客開発」(オライリー・ジャパン)、「クリーンテック革命」(ファーストプレス)等。



飯野 将人

ラーニング・アントレプレナーズ・ラボ株式会社 代表取締役

大手金融機関、米国コングロマリットといった大企業勤務、VCにおけるベンチャー投資に取り組む傍ら、自ら日米複数のスタートアップの経営に参画。堤氏とともに「顧客開発モデル」を中心とした講演、レクチャーを精力的に行ってきたが、2014年満を持してラーニング・アントレプレナーズ・ラボ株式会社を共同設立。

東京大学法学部卒。米国ハーバード大学経営大学院修了。訳書に「スタートアップ・マニュアル」(翔泳社)、「リーン顧客開発」(オライリー・ジャパン)、「クリーンテック革命」(ファーストプレス)等。

お申し込みは、Tongaliホームページで
申込一次締切 12/9(金)

<http://tongali.aip.nagoya-u.ac.jp/>

※応募者多数の場合は選抜させていただきますのでご了承ください。

