

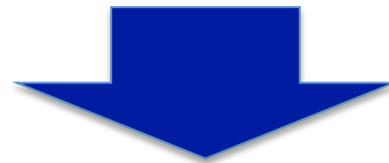
SCB起業塾 現状のご報告

2015/8/27

コンセプトラボ株式会社

コンセプト

これまでの創業支援は「1対1」もしくは「1対多」で行うもの（相談窓口、セミナー等）が主体



今回の創業支援では「**起業を目指すもの同士が集まれる場所を作る（コミュニティを作る）**」「**そこから生まれる物語を発信する（＝自ら情報発信・ブランディングできる起業家の育成）**」ことに主眼を置くことで、これまでの取り組みとのシナジー効果が期待できる事業展開を行う

事業内容

1. 座学型プログラム＋プレ起業体験（実践・参加型）
2. 活動を物語化するためのプロの指導
3. 創業希望者のコミュニティ構築＋総合的なフォローアップ体制（相談窓口）の設置

「起業」を3つのフェーズ+ α に分解して講座を開催

1. 必須知識習得

⇒ (株) CLOUD-IA 代表取締役 松岡祥仁

座学型

2. 企画化

⇒ StartupWeekend熊本 オーガナイザー 林和文

3. 実行

⇒ コンセプトラボ (株) 取締役 小保方貴之, 内村安里

実践・参加型

4. 物語化・情報発信

⇒ 熊本朝日放送 (株)

活動物語化

期間中に各6回の講座を実施

1~3については、別途各18回の相談窓口を設置し、個別フォロー

座学型プログラム（必須知識習得＋企画化）

- 会社設立・経営の基礎知識（会社設立手続きやリスクの考え方等）
- 財務に関する基礎知識（財務諸表の見方等）
- 戦略フレームワークの活用法（SWOT分析等）
- マーケティング、販路拡大
- 人材育成
- 成長企業ベンチマーク
- 事業計画書の作成
- プレゼンスキルアップ

等

実践・参加型プログラム（実行）

参加者自身のビジネスアイデアを例として取り上げ、創業前・創業後の課題に想定される課題の発見や解決策の検討をしながら、“起業”をより具体化させていく。

また、ワークショップやOJTスタイルで実施することにより、受講生同士のコミュニケーションを活発化させ、受講生同士の信頼関係構築を促すことにより、創業時の良き理解者・相談者・パートナーとなることを狙う（＝コミュニティ構築）。

実践・参加型プログラム（実行） 具体例

シェアハウス運営に関する事業展開を目指す、創業間もない企業経営者（※起業塾参加者）から、新規サービスに関する相談があり、その事例を使って実行プログラム講義内でグループワークを実施。

活動物語化プログラム

御校と包括協定を締結しているメディア事業者（熊本朝日放送）のサポートの下、専門的技術やノウハウを持った指導者の直接指導により、販路を拡大し、市場を攻めるブランディング・マーケティングに関する情報発信力を身につけていく。

ストーリーテリング、メディアへのPR手法 等

※9月末～10月初旬より講座開始予定

事業内容

1. 座学型プログラム＋プレ起業体験（実践・参加型）
2. 活動を物語化するためのプロの指導
3. 創業希望者のコミュニティ構築＋総合的なフォローアップ体制（相談窓口）の設置

コミュニティ構築＋相談窓口

参加者のうち希望者には、Facebook内の「熊本起業家コミュニティ」グループに招待。
講師も参加し、講義・相談窓口以外の時間でもインターネット上でやり取りできる環境を構築。
(15/8/27時点で41名が参加中)

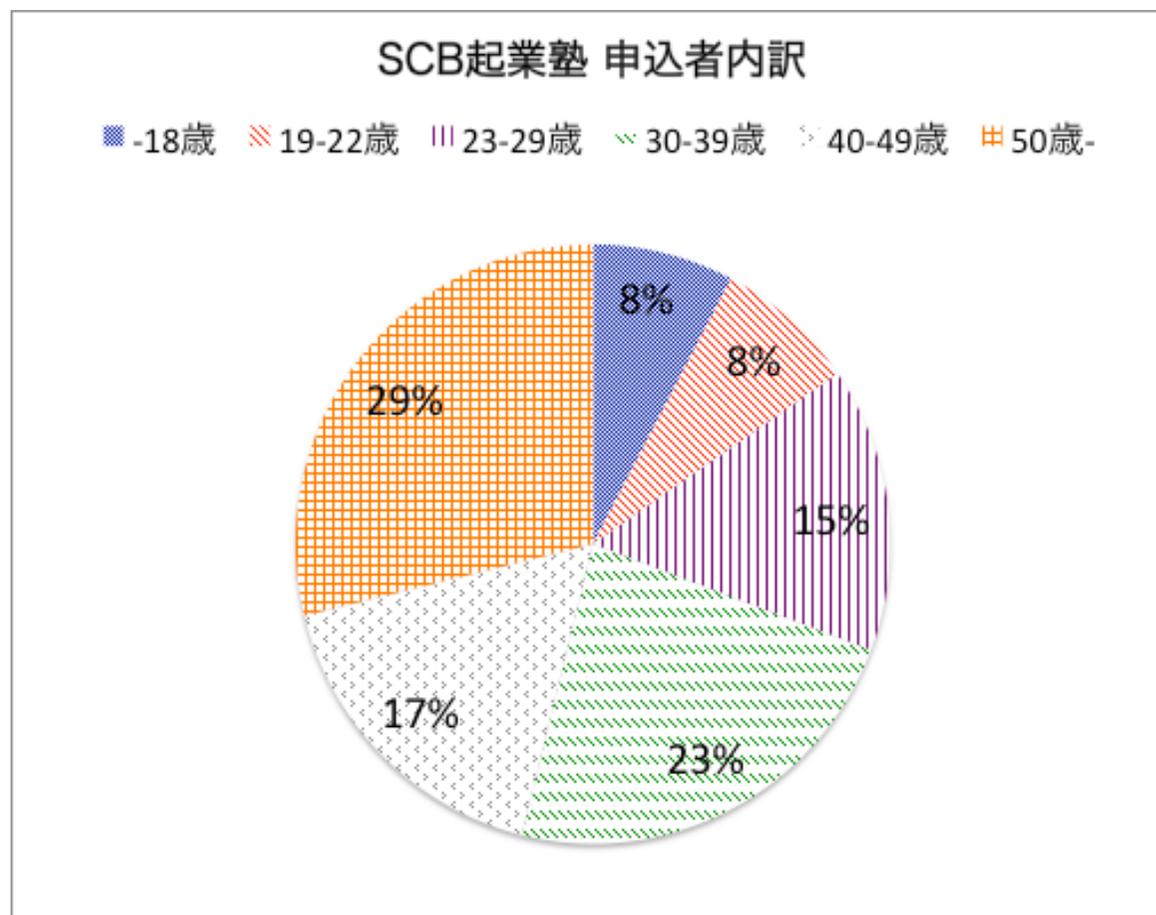
また、前述のシェアハウス事業のように、全参加者のアイデアを講義の中でブラッシュアップする時間はないため、相談窓口を設置し、各講師が個別のビジネスアイデアについてフォローアップを行っている。

事業実績報告（15/8/27時点）

申込者総数：57名 / 目標30名

※15/8/27現在

申込者内訳



最年少参加者：12歳、最年長参加者：67歳