

# 210405 オリエンテーション

客員教授

光井 將一  
n@mado.or.jp

## 自己紹介

- 20数年前に大学発ベンチャーの社長に大学の業務命令でなる
- 2回ほぼ倒産し、借金約1億、3つ目を上場して現金で返済
- 現在、行政の立場で地域活性化支援
- 学ぶことで、時間とお金のロスを極小に、成果を極大にすることを、皆さんに知ってもらうためにここに居ます



## この授業の目的

- イノベーション創出につながる事業者育成
- 必要なものをビジネスプラン作成を通じて身に付ける  
起業家マインド、事業化ノウハウ  
課題発見・解決能力、広い視野等
- 将来に自らの専門性を活かした新事業創出を可能とするためのシミュレーションを行う



## 新規事業創出の2つの車輪

---

- イノベーション
  - 課題発見
  - 革新的解決策
- 継続性
  - 他者との競争力
  - 技術やマーケットの展開・発展性
  - 顧客ファン化(ブランド化)



## イノベーションの要素

---

- 0から1を作る力
  
- $1+1 > 3$ にする力



## 継続性

---

- 競争力(差別化)
  
- 進化力
  
- 吸収力(巻込む力)



## 授業の進め方

---

- チームを組んで、ビジネスプランを作る  
前半はチーム移動OK
- ビジネスプランを進化させるための試作品を作る  
マーケット調査し、改良するため
- ビジネスプランをプレゼンする  
「理解を得る」で止まらず「To Do」につなげるプレゼン



## ツール

---

- コミュニケーションサイト geiot-comm  
mailで招待状が届きます  
教材配布、連絡、グループチャット 等
- 受講者限定のビデオ教材



## 最初の提出課題

---

- 最低1つ(複数可)の「社会を変える新商品・サービス提案」(発想シート2021.xlsx 登録者に配布)を作成
- 4月24日(土)の21時まで、連絡用サイト(geiot-comm.naist.jp)の光井のmailにファイル添付して返信することで提出
- ファイル名を学生番号にして、複数ある場合は後ろにハイフンと1からの数字をつける(例:345128-1.xlsx)

## 発想シート:

### 提案によって社会がどう変わるか

- 「どこ」の「だれ」が「…の時」に「…」できていない  
課題の発見
- それは、「…の課題・問題」が有るから  
課題の本質の深堀
- 「新商品・サービス」で「…のように」解決  
解決策の発見・開発
- それにより「…」と社会が変わる  
未来像の提示

10

## ポイント

- ターゲットを具体的に「小さく」絞り込む
- 属性(性別・年齢)よりも使用シーンで考える
- 利用者が使う中で、データを蓄積し、進化する商品・サービスが良い

11

## この講義で得てもらいたい力 1

- 技術の本質を見る目  
想像できないものにニーズは生まれない
- チームの編成力  
長所を伸ばし、不足部分はメンバー補充 → 人を見る目
- 継続性  
チャンスが来る時まで続ける

## この講義で得てもらいたい力 2

- 論理的な事業モデル構築力  
優先順位、必要なものを合理的に確保、変化に迅速に対応
- ターゲットを絞り込む力
- 説明力
- 聞く力
- 時間軸を備えた想像力