

[ホーム](#) > [県政情報](#) > [県概要](#) > [組織案内](#) > [愛媛県の組織と主な仕事](#) > [産業創出課](#) > えひめベンチャー起業塾(第10期)開催レポート

更新日:2023年12月27日

えひめベンチャー起業塾(第10期)開催レポート

えひめベンチャー起業塾は、県と松山大学、(公財)えひめ産業振興財団の共催により平成26年度より開催しており、今年度で10期目となります。(開講期間:令和5年10月5日~令和6年1月25日)

起業塾の前半では、学生や社会人がビジネスモデルの基本とアメリカ・中国等のベンチャー起業の先進事例を学ぶほか、後半では受講生が実際に起業プランを作成し、講師陣とともに起業プランを具体化していくワークショップを中心に講義内容となっています。開催レポートでは随時その様子をお届けします!

【第14回目】第14回講義 表彰式・卒塾式(令和6年1月25日)

いよいよ最終回となったこの日は、前回のビジネスプラン発表会における最優秀ビジネスプラン賞、優秀ビジネスプラン賞、奨励賞の発表および表彰式が行われました。また所定のカリキュラムを終了した受講生に対して、卒業証書の授与を行いました!

まず、今回、本起業塾の講師を務められた松山大学の東淵教授からは熱いご講評と受賞者を発表いただきました。



受賞プラン一覧

- 最優秀ビジネスプラン賞「アレルギーや偏食に対応した料理教室の運営」
- 優秀ビジネスプラン賞「水中ドローンを活用した点検・調査サービス」
- 奨励賞「ぬいぐるみ旅」



(↑最優秀ビジネスプラン賞「アレルギーや偏食に対応した料理教室の運営」の発表の様子。グラフをうまく活用されています。)



(↑奨励賞「ぬいぐるみ旅」の発表の様子。写真にはうまく映っていませんが、年末年始に自身のビジネスプランを実践され、その様子を写真を使って紹介いただいています。)

つづいて、卒塾証書の授与式になります。





最後は皆さんで集合写真を撮影しました!



受講生の皆様は10月の入塾式から4か月の間、起業に関する講義だけではなく、学生、社会人の垣根を超えた受講生間の交流を通じて、多様な感性や価値観を互いに尊重し、融合させながら、ビジネスプランをそれぞれ磨き上げてきました!

今後は受講生の皆様が、本県経済を牽引する起業家へ育っていくことを期待しています!皆様お疲れ様でした!

【第13回目】第13回講義 ビジネスプラン発表会(令和6年1月18日)

えひめベンチャー起業塾の第13回目講義では、受講生が作り上げたビジネスプランの発表会を行いました。

えひめベンチャー起業塾では、これまで「北極星プラン」「当面プラン」といったプランの発表会を開催してきましたが、今回が最後のビジネスプランの発表会になります!



今回の発表会ではビジネスプランを作り上げた受講生13名の方が参加されました。

どのビジネスプランも、これまでの講義で学んだ知識や講師の方々からのアドバイス、そして受講生同士の意見交換を通じて、見違えるようにブラッシュアップされた内容になっていました。



(↑発表の熱意に押され、審査員の皆さんも審査に悩んでいます。)

今回の発表内容をもとに、審査員複数名による評価を行い、その結果は次回の卒塾で発表されます。次回のレポートをお楽しみに。

【第12回目】第12回講義「ビジネスプラン発表会に向けての資料の作成」(令和6年1月11日)

えひめベンチャー起業塾の第12回目講義では、次週第13回目講義で開催されるビジネスプラン発表会に向けた資料のブラッシュアップを行いました。

ピッチ資料の作り方

～ピッチ(Pitch)に含めたい8つの内容

ピッチ(Pitch)の時間は大抵、3分～5分で設定される事が多い。

ここで紹介する10個の内容は5分を想定したもの。



今回、ビジネスプランの発表にあたって、受講生のみなさんは以下のポイントを考えながらプレゼン資料の作成を行いました!

1. 表紙

→サービス名や事業名だけをタイトル名とするのではなく、聞き手側の立場に立ってピッチ内容を簡潔に示すタイトルにする

2. 課題・機会

→自身のビジネスプランのターゲット顧客はどのような人達か、また、その人たちが感じている課題は何か、お金を払っても解決したいと思うかどうか

3. 提供価値

→自身のビジネスプランがどのような価値を提供して、ターゲット顧客の課題を解決しようとするのか

4. 提供価値をどのように生み出すのか

→自身のビジネスプランが提供価値を生み出す仕組みはどうなっているのか

5. マネタイズの方法

→どのように収益をあげるのか、ターゲット顧客の課金方法は何か(何に対してお金を払ってもらうのか)

6. 集客方法

→どのように顧客と出会い、自身の考える商品やサービスを提案して購入してもらうための機会を創出するのか

等々…

以上は、ビジネスプランを作成するにあたっての一部の内容になりますが、非常に重要なポイントだと思います！

次回はいよいよえひめベンチャー起業塾の集大成にあたるビジネスプランの発表会になります。

【第11回目】第11回講義「当面起業プランの発表-アドバイザーからの評価と助言-」(令和5年12月14日)

えひめベンチャー起業塾の第11回目講義では、受講生が作り上げた「当面起業プランの発表」を行いました。



発表後には、アドバイザーの方から講評をいただき、受講生の皆さんも講評を真摯に受け取っていました。

次回は年末年始を挟み、1月11日に第12回講義を開催する予定です。

【第10回目】第10回講義「「当面起業プラン」を磨く～起業相談支援アドバイザーへの相談及び壁打ち～」(令和5年12月7日)

えひめベンチャー起業塾の第10回目講義では、「当面起業プラン(※)を磨く」をテーマにアドバイザーの方々と当面起業プランの壁打ちを中心に講義を行いました。

※第6回講義で設定をした北極星プラン(受講生が考える最も目指したいビジネスプラン)を目指すため、受講生が最初に取り掛かるビジネスプランのこと

前回の内容と今週への宿題

前回は、当面起業プランの精査をPMFの観点から行い、商品・サービスの概要説明とエレベータピッチを作成した。その上で、事業計画書を作成するにあたって盛り込むべき内容のレクチャーを受けた。

今週への宿題として、これまでに学んだ内容を振り返り、整理し、当面起業プランを簡単に資料にまとめ、アドバイザーの先生方へ説明できるようにしておくこと、その上で、分からない点、壁に当たっている点などを整理してくる。



次回の第10回講義では、受講生が作り上げた当面取り掛かるビジネスプランを発表することを中心とした講義を開催する予定です。

【第9回目】第9回講義「北極星プランからバックキャストした「当面起業プラン」の作成Ⅲ～PMFの確認と事業計画書～」(令和5年11月30日)

えひめベンチャー起業塾の第9回目講義では、ビジネスプランをブラッシュアップするにあたってPMF(※)の確認に関すること、事業計画書における売上高等の数字のつくり方について講義が行われました。

※PMF(プロダクトマーケットフィット)とは、顧客の課題を満足させる製品やサービスを提供し、それが適切な市場に受け

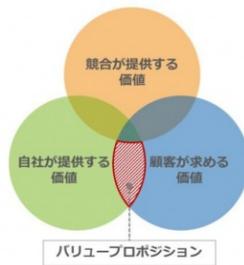
入れられている状態にあること



(1) PMF (プロダクトマーケットフィット；製品市場フィット) と 3C 分析 (つづき)

Q. 3C分析とは？

実際は競合が存在する。市場や顧客の課題を解決できる製品やサービスを、自社のみが提供でき、競合会社では提供できない、そのような領域を狙うべき (ブルーオーシャン)



ビジネスプランを考えるにあたっては、競合他社では提供ができない領域 (いわゆるブルーオーシャン) を狙うことが重要だという話があり、受講生の皆さんも自身のビジネスプランはどのような市場を狙っているのか再確認をするきっかけになったようでした。

* 当事業プランでの売上の見積もりと目標売上高 (月次で1年間分) ※見積もる根拠を明確にしてください。

例) 店舗による販売を想定した場合
年間営業日 300 日 (土日休み) 月 360,000円 年間 3,600,000円
平日 (20日) : 平均客単価 6,000 円 平均客数 3 人

表またはグラフで記述する

* 起業にかかる費用 (月次で1年間分、起業塾としての実施なので、なるべく費用を掛けない方針で) ※同上

例) 原材料仕入れ 36,000円 (売上高の10%として想定)
地代家賃 40,000円
販売促進費 5,000円
水道光熱費 4,000円
その他 5,000円 月 100,000円 年間 1,200,000円

表またはグラフで記述する

講義の最後には事業計画書の作成における数字の考え方に関する解説がありました。

次回第10回講義では、アドバイザーの方との壁打ちを通じたビジネスプランのブラッシュアップを中心とした講義を行う予定です。

【第8回目】第8回講義「北極星プランからバックキャストした「当面起業プラン」の作成Ⅱ～課金と集客の基礎知識(後半)～」(令和5年11月22日)

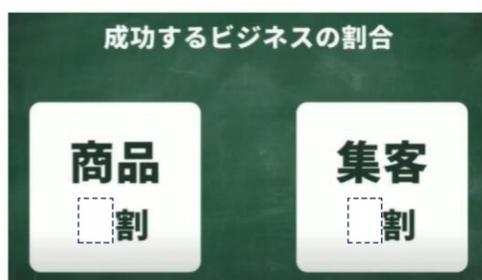
えひめベンチャー起業塾の第8回目講義では、第7回目と同様に松山大学 東淵教授からビジネスにおける「集客と課金」の重要性に関する講義がありました。



今回の講義では特に「集客」に焦点をあてており、受講生の皆さんもビジネスを展開するためには集客がどれほど重要であるのかということ意識するようになったようでした。

(2) 集客のウエイト～集客はなぜ大切なのか

ビジネス、起業に成功した人に聞いたところ、最適な努力量の割合はどれくらいだったでしょうか？(使った時間や考えた量)あらためて、下記の空所を埋めてください。



(※商品2割、集客8割が一般的なようです!)

次回第9回目講義では、事業計画書の作成に関する知識についての講義を開催する予定です。

【第7回目】第7回講義「北極星プランからバックキャストした「当面起業プラン」の作成Ⅰ～課金と集客の基礎知識(前半)～」(令和5年11月16日)

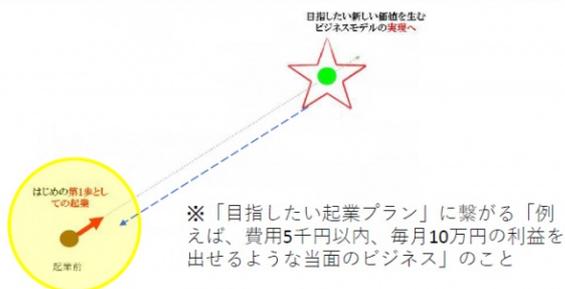
えひめベンチャー起業塾の第7回目講義では、松山大学 東淵教授からビジネスにおける「集客と課金」の重要性に関する

る講義がありました。



今回の内容

- 第7回 (11/16)
- 「北極星プラン」からバックキャストした「当面プラン」の作成実習(1) ※
- **集客と課金の知識**



講義の中では受講生同士でお互いのビジネスプランの集客、課金に関する意見を交換しあったり、「鉄道会社の課金方法」等の身近な事例を参考に集客や課金に関する知識の習得に励んでいました。

•3つのパーツを考える

集客:どうやって見込み客と出会うか?
見込み客に出会い、価値を知ってもらう機能
(マーケティング、セールス)

課金:誰からどういう名目でいつお金を支払ってもらうか?
同じ商品でも課金方法は多様
(広告モデル、ジレットモデル、フリーミアム、会費、継続課金、...)

•提供価値と課金は独立に考えてよい

第2回で説明済み



ケースの解答例

- ・鉄道会社の課金方法 運賃だけではないですね。広告、販売なども収入源
- ・紙芝居屋のおじいちゃんのビジネスモデル 集客 = 子供がいる場所に向く
提供価値 = 紙芝居の面白さ、楽しい時間
課金 = お菓子の販売
- ・飲み屋の女将さん 飲み屋は、実は女将さんがお客にカウンセリングを価値として提供しているかもしれない。でも、御代は料理代として課金されている。

【補足】
集客とは、どうやって見込み客と出会うか？です。
見込み客に出会い、価値を知ってもらう機能です。
保険営業で成功する人は、見込み客と出会う仕組みを持っている人。そのために交流会に参加、自分で企画など・・・。
クリスマスクリームドーナツ：12個入りをビジネス街で昼に配る！

価値はお金に変えることができる。
価値があれば、どんなことでもビジネスにできる！
提供価値に直接課金する以外の方法を考えることです。
提供価値と課金は切り分けて考えるべき。
見えない価値 = 幸せ、癒し、安心、感動体験、絆、貢献、興奮等々

次回の第8回目講義では引き続き課金と集客の基礎知識に関する講義を行う予定です。

【第6回目】第6回講義「北極星プランの発表-アドバイザーからの評価と助言-」(令和5年11月9日)

えひめベンチャー起業塾の第6回目講義では、受講生が作り上げた「北極星プラン(※)の発表」を行いました。

※受講生が考える最も目指したいビジネスプランのこと

- ・究極の目指したい事業プラン(北極星)の作成実習
- ・原案をもとにアドバイザーからも助言を得て磨き上げる(第6回発表)



講義の中では、松山会場での参加者に加え、サテライト会場であるワクリエ新居浜やオンライン会場(Zoom会場)で受講されている受講生の皆さんにも発表をいただきました。





発表後には、アドバイザーの方から講評をいただき、受講生の皆さんも講評を真摯に受け取っていました。

次回第7回目講義では、ビジネスプランの作成実習およびブラッシュアップを中心とした講義を開催する予定です。

【第5回目】第5回講義「起業コンセプトを磨く-アドバイザーとの壁打ち-」(令和5年11月2日)



・講師・メンター・アドバイザー紹介



㈱ビジネスアシスト西国
取締役会長
植松 守 氏



㈱フィットプラン
代表取締役
室籠 季男 氏



(公財)えひめ産業振興財団
ジェネラルマネージャー
玉井 裕司 氏



松山大学 経営学部
教授 東潤 則之 氏



松山大学 非常勤講師
森田 正大 氏



(公財)えひめ産業振興財団
よろず支援拠点コーディネータ
竹森 まりえ 氏



㈱ワグアイエス
代表取締役
植松 洋平 氏



ワクリエ新居浜事業部マネージャー
植松 可奈美 氏



フューチャーベンチャーキャピタル㈱
松山事務所長
岩本 直人 氏

アドバイザーの専門
・デジタル活用→竹森まりえさん、植松洋平さん
・投資ファンドの視点から→岩本直人さん
・植松可奈美さんはワクリエ新居浜会場

相談実施要領

ご遠慮なく、気軽に何でもご相談ください。

1) 松山会場

(1回目)

- ・3人一組でテーブル設定、そこに順番にアドバイザーが回っていく
- ・その際お一人の相談は5分以内でお願いします

(2回目) → (1回目終了後)

- ・各自が相談したいアドバイザーのところに行き、相談に乗ってもらう

(1名10分以内；次の希望者がいなければ、引き続きOK)

- ・相談時以外は、各自考える時間とする、あるいはメンバーでの相互アドバイス

2) ワクリエ新居浜会場

- ・18時45分(1回目)、20時00分(2回目)を目途にZoomで相談

(その他で相談があれば、担当に声かけをしてください)

3) その他、市内の方は可能な限り松山大会場にて

えひめベンチャー起業塾の第5回目講義では、「起業コンセプトを磨く」をテーマにアドバイザーの方々とビジネスプランの壁打ち(※)を中心に講義を行いました。

※アイデアや話を聞いてもらって自身の考えを整理すること。



3人1組のグループを作り、グループごとにアドバイザーからのアドバイスを受けながら、より良いビジネスプランを作成することを目指して熱心なグループワークが行われました。

次の第6回講義では、受講生が作り上げた目指したいビジネスプランを発表することを中心とした講義を開催する予定です。

【第4回目】第4回講義「新たな価値を生み出す起業コンセプトの創出」(令和5年10月26日)



えひめベンチャー起業塾の第4回目講義では、「新たな価値を生み出す起業コンセプト創出」のため先進起業の事例を学ぶことを目的とした座学中心の講義を行いました。

第4回のカリキュラム

(1) 価値観・目的・ビジネスプランの整合性

別添のチェックシートを埋めて（できるだけ、講座開始までに埋めておいてください）、内省を試みましょう。

(2) 先進起業の事例としてのビジネスモデルからの模倣と学び

第3回の資料と今回配布の第4回のビジネスモデルの事例をもとに、模倣したい点やマネしたいところ、学び、気づきを、別添のシートにメモしていきます。

数十以上の先進起業の事例をインプットをしたので、受講生の皆さんは少しお疲れ気味でしたが、充実した表情で講義を終えられていました。

次の第5回講義は受講生が考えた起業プランをアドバイザーの先生方へ相談するワークショップを中心とした講義を予定しています。

【第3回目】第3回講義「先進起業に学ぶ」(令和5年10月19日)

1. オープニング

ビジネスモデル
づくり

それは実行改善の
繰り返し

- ラクسل (日本)
動画
- 快看漫画 (中国)
スライド

第3回目講義の後半では、日本企業のラクセルと中国企業の快看漫画の事例を参考に革新的なビジネスモデルづくりの事例を学びました。

次回第4回目講義では、新たな価値を生み出した企業の事例について学ぶこと予定しています。

【第2回目】第2回講義「ビジネスモデルの基礎知識」(令和5年10月12日)



本日のコンテンツ

1. ビジネスモデルのフレームワークの考え方 (Value Star Model)
2. 良いビジネスモデルをつくるために踏まえておきたいこと
3. 模倣の経営の論理
4. アイデア発想法と困難を超える発想法

ワーク

(課題) 今思い浮かぶ起業アイデアについて、以下の3つをメモしてください



えひめベンチャー起業塾の第2回目講義では、松山大学 東淵教授からビジネスモデルの基礎知識に関する講義が行われました。

講義の中では、一時は商品の価格競争の激化に巻き込まれ市場でのシェアを落としながらも、自社が持つ魅力やサービス分析を行いターゲット顧客の絞り込みに成功をした企業の事例を学びながら、受講生がビジネスプランを考えるにたっ

て必要となる基礎知識の習得を中心とした講義に取り組みました。



ケースで考える(その2) ～ 集客・提供価値・課金

- ・紙芝居屋のおじちゃんのビジネスモデル
- ・飲み屋の女将さん
- ・鉄道会社の課金方法

講義の終盤では、居酒屋等の身近な事例から提供されている価値は何であるのか、どのような方法で課金されているのかということについて、受講生の方が考え発表をするなど、良い雰囲気が進んでいきました。

次回講義では、アメリカ・中国等のベンチャー起業の先進事例を学ぶことを中心とした講義内容を予定しています。

【第1回目】入塾式・第1回講義(令和5年10月5日)



開講に先立ち、入塾式を開催し、主催者である愛媛県 濱田経済労働部理事、松山大学 山口副学長から挨拶がありました。



・第10期のカリキュラムの方向性

- ・10年間の振り返っての思い
- ・～愛媛から、世界を目指そう！～
- ・ビッグビジネスを生み出す
- ・本気のカリキュラムの改編
 - ・知識インプットは最少化、考える時間を増やす
 - ・チーム案ではなく個人案を創出
 - ・北極星プランを構想⇒当面プランの作成⇒実際に起業実践を体験し、稼いでみる
 - ・その後の展開につながるようにする

第1回講義の前半では、松山大学 東淵教授からえひめベンチャー起業塾の全体像をご説明いただいた後、受講生から一言ずつ受講に対する意気込みを発表いただきました。



講義の後半では、株式会社エル・カミノ・リアル代表取締役 木寺祥友氏にご講演いただきました。木寺氏ご自身の起業ストーリーを中心に、知見と経験に基づいた日本市場の分析に関する話に加え、AIやChatGPTに関する話を交えながら起業に対する考え方についてお話いただき、その後の質疑応答では時間いっぱいまで質問が絶えないほど、受講者は熱心に聞き入っていました。

次回の講義は、ビジネスモデルや起業に関する知識の習得を中心とした講義内容となる予定です。

📧 お問い合わせ

経済労働部産業創出課

〒790-0001 松山市一番町4-2 NTT愛媛ビル2棟

電話番号:089-912-2470

ファックス番号:089-912-2469

[📧 お問い合わせフォーム](#)

より良いウェブサイトにするためにみなさまのご意見をお聞かせください

このページの情報は役に立ちましたか？

評価

1:役に立った 2:ふつう 3:役に立たなかった

このページの情報は見つけやすかったですか？

評価

1:見つけやすかった 2:ふつう 3:見つけにくかった

[送信する](#)



- ▶ [このホームページについて](#)
- ▶ [著作権・リンクについて](#)
- ▶ [プライバシーポリシー](#)



愛媛県庁
〒790-8570 愛媛県松山市一番町4丁目4-2
法人番号1000020380008

電話番号(代表)089-941-2111
▶ [県庁ダイヤルイン電話番号表](#)



愛媛県
イメージアップキャラクター
「みきゃん」



All Rights Reserved Copyright (c) Ehime Prefecture