

起業演習 シラバス

科目名	起業演習Ⅰ～Ⅳ（アントレプレナーシップセンター登録科目）
提供	アントレプレナーシップセンター
担当	熊野 正樹
時間	1Q-4Q／木18時～
対象	教職員・大学院生・学部生
講義テーマ	神戸大学起業部における講義部分を演習とし、部員以外の聴講も認める。但し、定員・選考あり。演習Ⅰ～Ⅳのすべての科目を受講できる方を対象とする。起業家の輩出、スタートアップの創出を目指すためのインキュベーションプログラム。受講生は、チームでビジネスプランを作成し、国内外のビジネスプランコンテストに挑戦しながら起業を目指す。起業家、VC、専門家をメンターに招聘して指導する。
講義内容	<演習Ⅰ> オリエンテーション、起業家の心構え、スタートアップ最前線、ビジネスアイデアの見つけ方、チームビルディング、ピッチ資料の作り方 <演習Ⅱ> スタートアップのマーケティング、スタートアップのファイナンス、スタートアップの知財戦略 <演習Ⅲ・Ⅳ> ビジネスプランのブラッシュアップ

講義内容詳細

■起業演習

担当講師：熊野正樹（産官学連携本部 教授）

「起業演習」は週2回、各3時間にわたり実施され、リーンスタートアップ、デザイン思考、顧客開発、MVP検証など、実践的な起業手法をワークショップ形式で学びます。仮説検証を繰り返すプロセスを通じて、受講者が自らのビジネスアイデアを具体化・進化させる力を身につけることを目指します。

フェーズ1：マインドセット&基礎力養成（全10回）

1. 起業とは何か？起業家の役割と社会的意義
2. スタートアップと中小企業の違い
3. 起業家マインドセットと自己分析ワーク
4. リーンスタートアップの基礎
5. デザイン思考による課題発見
6. 顧客セグメンテーションとペルソナ設計
7. ビジネスモデルキャンバスの理解と作成
8. チームビルディングと共同創業のリアル
9. 起業家によるリアルピッチ&Q&A
10. フェーズ1振り返り&アイデア発表会

フェーズ2：顧客検証・仮説検証（全10回）

11. 問題仮説と価値仮説の立て方
12. インタビューの技法と実践（ロールプレイ）
13. 顧客インサイトの抽出と仮説修正
14. MVP（Minimum Viable Product）の設計法
15. ノーコードでのMVP構築（ツール紹介）
16. MVPテストの実施計画と評価指標
17. 検証結果の分析とピボット判断
18. トラクション（初期ユーザー獲得）の考え方
19. VC視点での検証プロセスの見方
20. フェーズ2振り返り&中間ピッチ

フェーズ3：事業計画・資金調達・スケール（全10回）

21. 収益モデルとユニットエコノミクス
22. 財務計画と資金調達の基本
23. スタートアップの法務と知財の基礎
24. スタートアップにおける資本政策入門
25. スタートアップ資金調達（VC・エンジェル）
26. ストーリーテリングとピッチデッキ作成
27. ピッチトレーニング（個別指導）
28. スケール戦略とグロースハック
29. 最終ピッチ準備（ブラッシュアップ）
30. Demo Day（最終発表会）&振り返り

演習Ⅰ（1～5）、演習Ⅱ（6～13）、演習Ⅲ（14～22）、演習Ⅳ（23～30）を実施します。

起業演習申込方法

受講希望者は、神戸大学アントレプレナーシップセンター
ksui-entre@office.kobe-u.ac.jp
にメールで申し込んでください。

■記載事項

<学生>

氏名、所属、学年、学籍番号、連絡先、受講動機（800字）

<教職員>

氏名、所属、役職、連絡先、受講動機（800字）

定員70名

応募者多数の場合、選考いたします。

応募締切：2025年7月31日（木）