

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回	第7回
日程	5/14(土)	5/28(土)	6/11(土) ~12(日)	6/25(土)	7/9(土)	7/23(土)	8/6(土)
場所	東京	東京	京都 (1泊2日)	東京	東京	東京	東京

※詳細は、別途要覧生様にご案内させていただきます。

2016年度 募集要項

- 募集人数 各回25名 (最少催行人数16名)
- 対象者 20代~40代で、京都大学の知・研究成果シーズを生かした起業に本気でチャレンジする意欲のある方、又は、京都大学のシーズを生かした新事業を本気で立ち上げる意欲のある方(男女・国籍を問わず)。
- 参加費用 50万円/名 (教材費含む・消費税別) ※奨学生制度あり
- 提出書類 履歴書、作文(取り組みたいテーマ等記載。詳細は申し込みフォーム参照)
- 募集スケジュール 参加の申し込み締め切り 前期: 2016年4月25日
(上記締切日にかかわらず、定員になり次第締め切りとさせていただきますことあらかじめご了承ください。)
- 問い合わせ先 お問い合わせ、お申込みは下部記載の連絡先までお願いします。
- 申し込みフォーム <http://goo.gl/forms/GlrpoJqhgC>



- 場所 京都大学東京オフィス 新丸ビル10F



本研修プログラムは文部科学省「グローバルアントレプレナー育成促進事業(EDGEプログラム)」で得られた知見・ノウハウを活用して企画・運用されています。EDGEプログラムについては、以下URLをご参照ください。
<http://edgeprogram.jp/>

本研修において製作されたプレゼン資料その他の成果物の著作権その他一切の知的財産権は、主催者の意向に従います。
また参加企業及び受講生は成果物に関する著作権人格権を行使しないものとします。



問い合わせ先
京都大学産官学連携本部
イノベーション・マネジメント・サイエンス研究部門
venture@saci.kyoto-u.ac.jp

京都大学の知・研究成果(シーズ)を使った
若手事業推進者のための

京都大学 技術イノベーション事業化コース

Open Technology Innovation Course

実践ワークショップ

国内市場の成熟化、ビジネスの急速なグローバル化を背景に、「これまでにない何か」を形にして事業を創り出すことが求められています。起業家にとって、社会の課題を発見し、新しい技術やアイデアなどを用いて解決する方法を見出せば、大きな事業機会の獲得につながります。また多くの企業にとって、自社だけでなく大学など外部の技術やアイデアを組み合わせることで素早くビジネスとして市場に展開する能力は重要なテーマです。本コースは、京都大学の知・研究成果の事業化をテーマに、社会の課題を実際の京都大学の知・研究成果を用いて解決する事業創出のプロセスを進め、最終的に事業プランを作成・提案していただきます。私達は、新しいものは、異質な価値観を持つ人との議論の中から生まれると考えます。今後、ビジネスリーダーとして新規事業の立ちあげに関わる方だけでなく、すべての事業推進に関わる方にとって役に立つ経験になると思いますので、ぜひ、ご参加ください。

本コースは、京都大学と京都大学100%出資のVC子会社である京都大学イノベーションキャピタルによる京都大学の知・研究成果の事業化を推進・支援するプログラムの一部を構成しています。

主催: 京都大学産官学連携本部
(イノベーション・マネジメント・サイエンス研究部門、出資事業支援部門)
京都大学イノベーションキャピタル株式会社

本プログラムは、京都大学の学位を付与する正規教育課程ではなく、京都大学の教員がイノベーション・マネジメント教育充実の一環として、一般社団法人 京都ビジネスリサーチセンターと協力して企画・提供するプログラムです。本コース修了時には、修了証を授与します。

求む!
本気の人材!

本コースのねらい、特徴

1

顧客ニーズの検証

社会の様々なテーマに対し京都大学が所有するリアルな技術シーズを活用することで事業機会を創出する。『事業化』という視点から顧客インタビュー・プロトタイピングによる仮説検証を繰り返し、顧客ニーズに合致した製品・サービスを特定する。

iCORP(※注)をベンチマークとしつつ、社会人、理系の院生・ポスドク等の人材、ビジネススクールの学生等を組み合わせたチームを組成し、テクノロジー・ベンチャーのビジョン創出、ビジネスモデルの仮説構築と実証、顧客開発およびプロトタイピング、パートナーリング・資金調達までの起業プロセスを包括的に体験するプログラムを提供しています。

整った書類としてのビジネスプランの作成ではなく、顧客ニーズと提供価値に関する仮説を構築し、外部のパートナー企業や顧客との頻繁なインタラクションを通じて進化させていく、「顧客ニーズの検証」のプロセスを最重視します。

(※注) 助成する核心技術を米国経済に貢献させるための米国NSF (National Science Foundation) の技術商業化プログラムで、Steve Blank氏による「顧客開発モデル」とその実践プログラム (LeanLaunchPad) をベースにしている

2

実践的な手法

専門家のファシリテーションにより、リーン・ローンチパッド、デザインシンキング等の手法を体得し、技術を実際に事業として展開するまでのプロセスを学ぶ。

事業化実践教育のアプローチ

- 1 トレンド分析
- 2 シナリオシンキング
- 3 課題発見
- 4 アイディエーション
- 5 プロダクトタイピング
- 6 仮説検証・ピボット
- 7 MVPの発見

3

経験豊富な講師陣・メンター

他社の人材、コンサルタント、専門分野の研究者、技術者、ベンチャーキャピタル、経営者、マーケティングとのディスカッションを通じて、社内では得られない知的刺激や異質な発想・価値観に触れる。

4

シビアな事業性の追求

最終発表会では、実際に投資家/事業会社の新規事業責任者に向けてプレゼンテーションを実施。『事業性』を厳しく評価する目を養う。

5

フォローアップ - インキュベーション

有望な取り組みにはコース終了後もメンタリング、京都大学の提供するファンドやインキュベーション施設の使用によりサポートを継続。

6

フォローアップ - VCからの出資

本コースは、京都大学イノベーションキャピタルの京都大学の知・研究成果の事業化の取り組みに接続されており、有望な事業プランは、同社のファンドからの投資などの支援のもと、コース終了後も実現を推進可能。

講師、メンターの紹介

木谷 哲夫 講師

きたに てつお

京都大学産官学連携本部IMS寄附研究部門教授
東京大学法学部卒、シカゴ大学政治学博士前期課程修了 (MA)、ペンシルバニア大学ウォートンスクールMBA。日本興業銀行、メリル・リンチ(NY)、マッキンゼー、アリックス・パートナーズを経て現職。マッキンゼーでは、アソシエートプリンシパルを務め、金融機関・自動車・機械・ハイテク産業での新規事業戦略の立案・オペレーション改善に従事した。研究領域は企業戦略、ベンチャーファイナンス、リーダーシップ論。九州大学大学院客員教授、龍谷大学経済学部客員教授。大阪市特別参与、大阪府特別参与など歴任。著書に「成功はすべてコンセプトから始まる」(ダイヤモンド社)、「独裁力」(ディスカバー21) など。

田村 大 講師

たむら ひろし

株式会社リ・パブリック共同代表、東京大学i.school共同創設者エグゼクティブ・フェロー
東京大学大学院学際情報学府博士課程単位取得退学。人類学的視点から新たなビジネス機会を導く「ビジネス・エスノグラフィ」のパイオニアとして知られ、現在は、地域や組織が自律的にイノベーションを起こすための環境及びプロセス設計の研究・実践に軸足を置く。著書「東大式世界を変えるイノベーションのつくりかた」(早川書房) など。情報処理学会学会誌編集委員、International Journal on Multi-disciplinary Approaches to Innovation編集委員等。

平川 敦士 メンター

ひらかわ あつし

日本ベンチャーキャピタル株式会社(京都大学ベンチャーファンド1号運営事業者)ベンチャーキャピタリスト
監査法人、外資系戦略コンサルティングファームを経てベンチャーキャピタルへ転身。これまで、財務戦略やM&Aを中心に多数の大手企業に対するコンサルティングに従事。現在は、ベンチャーキャピタリストとして新サービスを中心に育成・支援に主眼を置いた投資スタイルで活躍。大手、ベンチャー問わずM&Aについての知識、経験、実績が豊富であり、シリコンバレー、アジアのネットワークも多数もつ。税理士資格保有。

古我 知史 講師

こが さとし

ベンチャーキャピタリスト、株式会社チームクールジャパン 代表取締役
九大大学院客員教授、龍大経済学部客員教授、京大産官学連携本部フェロー。早大政経卒。モンサント、シティバンク、マッキンゼー&カンパニーを経て、ウィルキャピタルマネジメント株式会社、アリストテレスパートナーズ株式会社、株式会社チームクールジャパンを創業、代表取締役。独立系キャピタリストとして累計60社を超えるスタートアップからバイアウトまでの投資と事業開発の現場に参画してきた。アニコムホールディングス(株)、㈱フオリフォリ・ジャパン、㈱卑弥呼、イオンベッセル(株)、㈱ノストレス、上海聯都投資諮詢有限公司、㈱Too等の独立取締役、また、(株)衛星放送協会理事、大阪府市統合本部特別参与などを歴任。著書に、「着眼の技法」、「もう終わっている会社」(ディスカバー21)、「戦略の断層」(英治出版) など。

瀧本哲史 メンター

たきもと てつふみ

京都大学客員准教授・エンジェル投資家
東京大学法学部卒。同大学院法学政治学研究科助手を経て、マッキンゼーで主に新規事業、投資プログラムのコンサルティングを行う。15年以上エンジェル投資(創業期における自己資本投資)を行い、IT、リサイクル、医療機器、コンテンツ、マテリアルなど幅広い業界に投資し、exit実績多数。京大では「キャリアとしての起業戦略」「ベンチャー企業のための交渉ワークショップ」などを担当。主な著書に「僕は君たちに武器を配りたい」(ビジネス書大賞)「武器としての決断思考」「武器としての交渉戦略」「君に友だちはいない」「戦略がすべて」など。

岡橋 寛明 メンター

おかはし ひろあき

みやこキャピタル株式会社(京都大学ベンチャーファンド2号運営事業者)代表取締役パートナー
経済産業省にて、投資事業有限責任組合法及び関連金融法制・税制・会社法制の改定を主導するなどベンチャー企業振興、産学連携施策等に従事。国内外の複数ベンチャーの創業・経営を経て、三井住友海上キャピタル株式会社にて国内外ベンチャー企業の投資開発および経営支援に従事。東京大学経済学部卒業。コロンビア大学経営学修士課程(MBA)修了。

プログラム内容

活動テーマ

京都大学の知・研究成果(シーズ)の事業化提案

- 京都大学のシーズを活用し事業化する提案をしていただきます
- 各グループの提案は、ベンチャーキャピタリストに提案/実際に投資判断をしていただきます

対象領域

- 農業、食品ビジネス(機能性食品)
- ヘルスケア
- 医療関連
- 新規素材
- 環境・グリーンテック・エネルギー

※研究及び市場の最新情報により変更する可能性があります。

事前課題

- シリアル・イノベーター「非シリコンバレー型」イノベーションの流儀(監訳：市川文子、田村大)
- 成功はすべてコンセプトから始まる(著：木谷哲夫)
- 着眼の技法(著：古我知史)
- 関連する記事検索
- 関連する専門書籍など

※詳細は、別途受講生様にのご案内させていただきます。

平成28年度上期スケジュール		時間はいずれも13:00～17:00 (6月12日は9:00～17:00)	
全7回	日程	会場	プログラム
第1回	5月14日(土)	東京新丸ビル	■ Introduction ■ Team Up ■ シーズ概要紹介 ■ テーマ検討
第2回	5月28日(土)	東京新丸ビル	■ トレンド分析 ■ シナリオ・ライティング
第3回	6月11日(土)(DAY1)	京都大学 吉田キャンパス	■ シーズ探索 ■ チーム作業
	6月12日(日)(DAY2)	京都大学 吉田キャンパス	■ アイディエーション(課題×シーズ)
第4回	6月25日(土)	都内ラボスペース	■ Prototyping講義 ■ Rapid Prototyping実習
第5回	7月9日(土)	都内ラボスペース	■ Lean Canvas講義 ■ チーム作業 メンタリング
第6回	7月23日(土)	東京新丸ビル	■ プレゼンテーション ■ メンタリング
第7回	8月6日(土)	東京新丸ビル	■ Demo Day

※プログラム内容は状況により変更となる可能性があります。