

起業・新規事業のキモは、早く・安く・賢く失敗して探索すること ゼロからわかる「リーン・スタートアップ」と実践



「ヒト、モノ、カネを投じて、こだわり抜き、磨き上げた素晴らしい商品、サービスなのに思うように売れない。」このような問題を解決するのが、リーン・スタートアップの思想です。「リーン」とは「無駄がい」「筋肉体質の」という意味で、リーン・スタートアップの思想は、早く安く失敗して迅速な軌道修正を探索する顧客開発モデルを構築します。

本セミナーでは、リーンによるスタートアップの原理と、実践のキーポイントである顧客インタビューによる仮説検証までを学びます。なお、本年度はスタートアップのファンディングにも言及します。

また、B-nest で毎年1～3月に開催されているリーンの実践的起業家育成プログラム「リーンローンチパッド」(※ローンチパッドとは、ロケットの発射台を意味します)についても解説します。この手法は、アメリカを中心として世界に広がっており、日本でも先進的な中小企業から大企業まで日本版のリーンローンチパッドを取り入れる動きが加速しています。

講師は、国内で当プログラムの普及活動に尽力されている法政大学ビジネススクール(経営大学院)の村上健一郎教授です。自らの体験も交え、創業や新規事業の新しい立ち上げ方をわかりやすくお話しいただきます。

**受講者
募集**

講師 **村上健一郎氏**

法政大学ビジネススクール
イノベーションマネジメント研究科教授



- ・1955年生まれ。熊本県出身。九州大学工学部、同大学院工学研究科を修了。博士(情報科学)(早稲田大学)。
- ・81年～04年まで日本電信電話公社電気通信研究所を経てNTT研究所主幹研究員。初の太平洋を越えるインターネット接続に成功。また、世界最高速度のバケット交換機の開発に成功。第6回元岡賞、情報処理学会ベストオナー賞、日経BP技術賞などを受賞。東京大学大学院非常勤講師などを経て05年より現職。

対象

- ・新規事業や新製品の企画・開発担当者
- ・これから創業を目指す方
- ・創業後間もない方

内容

- ・熱意が失敗を招くパラドクス
- ・リーン・スタートアップとケーススタディ
- ・顧客開発の4ステップと仮説の構築
- ・構築→計測→学習を俊敏に回す
- ・リーンローンチパッドの概要

※資料は、講演開始時に配布します。

日時 令和6年**12月11日(水)** 18:30～20:30

会場 B-nest 静岡市産学交流センター 6階
プレゼンテーションルーム
(静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6階)

定員 **40名**(先着)

受講料 **無料**

お申込み 当センターのホームページからお申込みください。FAXでお申込みの場合は、下記の受講申込書に必要事項をご記入の上、お送りください。またメールでのお申込みの場合は、件名を「リーン・スタートアップセミナーの申込み」とし、受講申込書の項目を記載してお送りください。
※お申込み受付後にご案内を、Eメールにてお送りいたします。FAXにてお申込みいただいた場合には、事務局からの返信がありませんのでご了承ください。

主催 B-nest 静岡市産学交流センター

▶ 受講申込書 (リーン・スタートアップセミナー)

FAX:054-275-1656 E-mail:info@b-nest.jp

フリガナ 氏名	会社名/団体名
電話番号 (自宅・勤務先)	メールアドレス (自宅・勤務先)

※ご記入いただいた情報は、当セミナーの連絡や主催者事業などの案内に利用することがありますので、ご承知願います。
※宗教やネットワークビジネスの勧誘、各種セールスを目的とした参加は固くお断りいたします。

■ お申込み・お問合せ先

B-nest
ビネスト 静岡市産学交流センター

〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6・7階 TEL.054-275-1655 FAX.054-275-1656

QRコードからも
お申込みが可能です→



<https://www.b-nest.jp/>

E-mail:info@b-nest.jp