

# 東京電機大学起業家育成講座 2019

起業 人脈 海外 多忙

## 学生向け

# アントレプレナークラブ(講座)

**会場** 東京千住キャンパス5号館2階5203セミナー室

学生の皆さんを対象に、起業や創業を学ぶための講座を開催いたします。皆さんが将来就職した後、ビジネスの世界や社会的事業(ソーシャルビジネス)においても必ず役立つ講座になりますので、是非、ご友人をお誘いあわせの上、奮ってご参加ください！  
5講座とも東京電機大学の学生以外でも受講できます。受講料は無料となります。

第1回

10/12(土) 13:00~14:40

「新商品・新メニューのアイデア出しを体験する」

講師：菅生 将人 インキュベーションマネージャー(中小企業診断士)

第2回

10/26(土) 13:00~14:40

「創業時の差別化、棲み分けの戦略」

講師：溝井 伸彰 インキュベーションマネージャー(中小企業診断士)

第3回

11/16(土) 13:00~14:40

「思っているアイデアを「見える化」しよう」

講師：平澤 明 インキュベーションマネージャー(中小企業診断士)

第4回

11/30(土) 13:00~14:40

「【起業FAQ】 起業のよくある疑問・不安を解消しよう」

講師：古市 今日子 インキュベーションマネージャー(中小企業診断士)

第5回

12/7(土) 13:00~14:40

「創業環境や創業者に必要なスキルを学ぼう」

講師：東京信用保証協会 職員

【お問い合わせ・お申し込み】東京電機大学創業支援施設「かけはし」事務局(千住アネックス)

☎03-5284-5255

QRコードはコチラ！

参加ご希望の方は下記URLまたはHPよりお申し込みください。



<https://form.dendai.ac.jp/pc/enquete/2019/>

でんたいかけはし



※ 講師陣並びに講座概要については、裏面をご参照ください。

## 講師紹介



### 菅生 将人 (すごう まさと) 氏

株式会社菅生食品 代表取締役。中小企業診断士・調理師 中小企業大学校講師。  
現在、東京電機大学、足立成和信用金庫、新潟県十日町市インキュベーションマネージャー。  
中小企業の経営者・従業員・支援者の3つ経験を活かし中小企業の立場に立った経営支援や  
各種研修・セミナー講師をしています。



### 溝井 伸彰 (みぞい のぶあき) 氏

広告代理店、商社、コンサルティングファームを経て、現在、溝井&パートナー経営コンサルティング事務所代表。東京電機大学インキュベーションマネージャー、国際公認経営コンサルティング協議会認定 マネジメントコンサルタント 中小企業診断士。確かな未来を企業様と共に作ることをテーマに足下を見詰めたコンサルテーションを行っています。



### 平澤 明 (ひらさわ あきら) 氏

化学メーカーの人事、営業、経理、マーケティングで勤務の後、マーケティングオフィス&設立。  
東京電機大学インキュベーションマネージャー、中小企業診断士。「一歩踏み出す」気持ちに共感した支援を意識して個人事業主・中小企業の創業支援をしています。



### 古市 今日子 (ふるいち きょうこ) 氏

中小企業診断士、経営コンサルタント。コンサルティング会社などで16年間、経営支援の経験を積んで独立。独立後は、足立区役所で起業相談員や経営相談員を務めるほか、過剰債務に陥った企業の事業再生も手掛けています。起業相談の現場では、難しい言葉を使わずに頭を整理したり、疑問・不安を解消したりできるようなご相談対応を心がけています。



### 東京信用保証協会(とうきょうしんようほしょうきょうかい) 職員

東京信用保証協会は中小企業の事業資金の調達をサポートする公的機関です。当協会の創業支援は、創業前から草創期までの創業者の皆さまを対象に「金融支援」と「経営支援」の両面から継続的なサポートを行っています。数多くの中小企業支援を行ってきた職員が、講義いたします。

## 開催プログラム

### 第1回

#### 『 新商品・新メニューのアイデア出しを体験する 』

就職しても、起業しても、新商品や新メニューを検討する場面があるかもしれません。アイデア出しには実はいくつかの方法があります。第1回は、お寿司屋さんの新メニュー開発のケーススタディーを行います。参加者の皆さんに経営コンサルタント役になっていただき、グループごとに楽しくお寿司屋さんの新メニューを検討して頂きます。アイデア出しのスキルを身に付けて、あなたもアイデアマンになりませんか。

### 第2回

#### 『 創業時の差別化、棲み分けの戦略 』

創業時に事業コンセプトを定めることは、極めて重要です。その際に、差別化、棲み分けを定めることの出来るか否かは、創業後の成否を左右します。第2回目は、マーケティング軸のコンセプトの定め方を差別化、棲み分けの観点からレクチャーします。

### 第3回

#### 『 思っているアイデアを「見える化」しよう 』

第1回の「アイデア出し」第2回の「差別化、棲み分けの戦略」をふまえて第3回では考えたアイデアを「見える化」する手段を紹介します。素晴らしい事業のアイデアをお客様やビジネスパートナーにわかりやすく伝えること＝「見える化」することが大切です。そのための手段をみんなで考えていきます。まだアイデアがないという人もケースを用意しますので安心して参加してください。

### 第4回

#### 『 【起業FAQ】 起業のよくある疑問・不安を解消しよう 』

起業を考える人は誰でも、起業手続きの疑問や、「やっていけるのか」という不安にぶつかります。本講座では、起業相談の現場でよく出るトピックを取り上げて、分かりやすく解説します。

<トピック例(予定)>「個人事業、株式会社、合同会社…、何が違う?どれを選べばいい?」「1人でも、0円でも会社を作れる?」「採算がとれるか不安で踏み出せない。」等

### 第5回

#### 『 創業環境や創業者に必要なスキルを学ぼう 』

創業環境や地域の創業支援の取組み、保証協会を利用した先輩起業家の生の声をご紹介します。金融業界に身を置くベテラン審査マンから、起業家にみられる考え方や必要なスキルを学び“夢を実現する”“想いをカタチにする”楽しさに触れてみませんか。