

起業・創業をしたいと考えている人にオススメ!

地域ビジネス スタートアップ プログラム

参加者募集

- あなたのアイデアが地域を変える。
四万十町でビジネスに
挑戦しませんか?
- 実践を通じて地域ビジネスを
“カタチ”にする9か月

参加費
無料

託児あり
(事前予約制)

POINT

- 一人ひとりの原体験・当事者意識を掘り起こし、自分と紐づいた地域ビジネスの構築を目指します
- 地域ビジネスの実践経験豊富な先輩起業家・メンター・講師からの丁寧なサポートが受けられます
- 顧客ニーズの把握からアイデア創造、試作品・モデルの開発、ビジネスプランの構築まで一貫したサポートが受けられます
- 一緒に地域の未来を創る仲間と出会い、互いに学び合い、支え合うコミュニティ(場)を構築します
- 高知大学の学生が参加者のプロジェクトに参加し、活動をサポートします

一つずつアクションを
積み上げながら事業化を目指す

自分のwill/
事業のwhyが
理解できている

第1回

顧客の抱える
課題が
理解できている

第2回

課題解決に
直結する
アイデアと
なっている

第3回

必要最小限の
機能を備えた
試作品が
できている

第4回

顧客の声を
聴いている

第5回

地域からの
支援と
顧客開発が
できている

第6回

収益モデルが
構築されている

第7回

事業実現に
向けた具体的な
支持を得ている

第8回

第6回以降は、アクションとモチベーションを踏まえ、
メンバーを限定し、集中的支援を実施

プレゼンテーション機会の提供/地域コーディネート支援/大学生による活動サポート

オリジナルテキストの提供

個別メンタリング/集合メンタリング/プロトタイプ作成経費補助

1stステップ

2ndステップ

PROGRAM

- 第1回 地域ビジネス概論&当事者意識の掘り起こし(自分のwill/why&事業のwhy)
- 第2回 顧客の抱える課題を見つけるための観察・リサーチの方法
- 第3回 アイデアの生み出し方&コンセプトの作り方
- 第4回 試作品・モデルの制作&検証方法
- 第5回 デモデイ(アイデア発表・体験イベント)

- 第6回 地域プロモーション&ファンマーケティングの考え方
- 第7回 ビジネスモデル(リーンキャンパス)の設計&ビジネスプランの作り方
- 第8回 ストーリーテリング&クラウドファンディング
(資金調達&テストマーケティング)の進め方
- 第9回 最終報告会

講師

須藤 順

高知大学
地域協働学部・准教授 /
(株)高知産学連携キャピタル
取締役

ゲスト

第1回 守時 健

株式会社
パンクチュアル
代表取締役

第2回 鷺谷 恭子

2hours 代表 /
株式会社ケイリー
パートナーズ
代表取締役

第6回 町田 美紀

株式会社
VISIONECT
代表取締役 /
株式会社and. 取締役

第7回 丑田 俊輔

シェアビレッジ
株式会社 /
ハバタク株式会社
代表取締役

募集期間 2024年5月31日(金)まで

回数・期間 2024年6月22日~2025年3月22日(全9回)
13:00~18:00

応募要件 ■ 事業化実現に向けて、本気で取り組むという熱意・情熱・意思のある方
■ 四万十町をフィールドに事業を行う予定の方

場所

四万十町
農村環境改善センター
(四万十町榊山町3-7)

参加申込

右記の専用フォームに
必要事項をご記入の上、
お申し込みください。➡

定員

10名程度



主催: 四万十町
運営: 高知大学地域協働学部
コミュニティデザイン研究室(須藤順研究室)

お問い合わせ

四万十町人材育成推進センター (担当: 吉村・中井)

TEL 0880-22-3163

mail 103060@town.shimanto.lg.jp

プログラム概要

日程	内容／講師・ゲスト
第1回 6/22 ^土 13:00～18:00	地域ビジネス概論&当事者意識の掘り起し (自分のwill/why&事業のwhy) ゲスト: 守時 健 (株式会社パンクチュアル 代表取締役) このセッションでは、地域ビジネスの基礎を学びながら、参加者が自らのwillやwhy、そして事業のwhyを明確にすることを目指します。地域ビジネスの意義や特性について理解を深めると同時に、個々の動機や目標を明確にします。具体的には、ワークショップや対話を通じて、なぜその地域で事業を展開したいのか、その事業が地域社会にとってなぜ重要なのかを自覚し、自分と地域との関係性を再確認します。また、自らの志や価値観と事業の目的とを結びつけることで、地域ビジネスに取り組む当事者意識を掘り起こしていきます。
第2回 7/27 ^土 13:00～18:00	顧客の抱える課題を見つけるための観察・リサーチの方法 ゲスト: 鷺谷 恭子 (2hours 代表 / 株式会社ケイリーパートナーズ 代表取締役) このセッションでは、顧客がまだ気づいていない潜在的なニーズの発見(インサイト)に焦点を当て、その観察とリサーチの方法について学びます。事業創造においては、何よりも「顧客は誰か」、「顧客が解決してほしい課題は何か」を明確にする必要があります。そこで、顧客の潜在的ニーズを把握するための観察やリサーチの方法についてロールプレイングを用いてその具体的な方法について理解を図っていきます。
第3回 8/31 ^土 13:00～18:00	アイデアの生み出し方&コンセプトの作り方 このセッションでは、顧客が抱える課題解決につながる事業アイデアを生み出す方法について学んでいきます。アイデア創出の様々なフレームワークを活用しながら課題解決につながるアイデアの種を生み出していきます。さらに、アイデアの核となる事業コンセプトについても検討し、顧客に提供する価値を明確化していきます。
第4回 10/5 ^土 13:00～18:00	試作品・モデルの制作&検証方法 このセッションでは、自らのアイデアを具体化し、実際の試作品・モデルを制作する方法を学びます。また、試作品・モデルを用いて、自らのアイデアの核となる要素や前提となる事項について洗い出し、その検証方法と検証ポイントについて明らかにし、検証のための計画づくりを行います。
第5回 11月上旬 13:00～18:00 ※一般公開	デモデイ(アイデア発表・体験イベント) このセッションでは、想定顧客や利害関係者、地域住民に向けて、事業アイデアを発表するとともに、実際に事業アイデアのトライアル版(試作品・モデル)を体験してもらい、ニーズの検証、事業コンセプトの見直し、改善ポイントの洗い出し、地域パートナーとの連携可能性の模索等を行っていきます。

日程	内容／講師・ゲスト
第6回 12/14 ^土 13:00～18:00	地域プロモーション&ファンマーケティングの考え方 ゲスト: 町田 美紀 (株式会社VISIONECT 代表取締役 / 株式会社and. 取締役) このセッションでは、地域ビジネスのプロモーション方法とファンマーケティングの重要性に焦点を当てます。参加者は、自らのアイデアを元に、地域の魅力を引き出し、地域コミュニティを巻き込むプロモーション戦略について検討するとともに、自らの商品/サービスの熱狂的なファンを獲得するためのマーケティング戦略を構築していきます。
第7回 1/11 ^土 13:00～18:00	ビジネスモデル(リーンキャンパス)の設計&ビジネスプランの作り方 ゲスト: 丑田 俊輔 (シェアビレッジ株式会社 / ハバタク株式会社 代表取締役) このセッションでは、ビジネスモデルの設計とビジネスプランの作成に焦点を当てます。参加者は、リーンキャンパスと呼ばれるシートを活用して自らのビジネスモデルの要素を具体化し、地域ビジネスの持続可能性を考慮したビジネスプランに練り上げていきます。
第8回 2/1 ^土 13:00～18:00	ストーリーテリング&クラウドファンディング(資金調達&テストマーケティング)の進め方 このセッションでは、魅力的なストーリーを通じて地域ビジネスの価値を伝える方法と、クラウドファンディングを活用した資金調達&テストマーケティング手法に焦点を当てます。参加者は、自らのビジネスストーリーを構築し、クラウドファンディングの実施に向けた準備を行います。 ※なお、最終報告会までの間に、実際にクラウドファンディングに挑戦します。
第9回 3/22 ^土 13:00～18:00 ※一般公開	最終報告会 このセッションでは、自らのビジネスプランについてプレゼンテーションするとともに、試作品・モデルを来場者に体験してもらい、フィードバックや協業可能性を模索していきます。

※第5回目終了後、次のステップ(第6回以降)にチャレンジするかについて判断を伺います(選考あり)。
 ※第6回目以降は、事業化に向けてご自身で積極的に行動することになりますのであらかじめご了承ください。

講師・ゲスト・メンター紹介については、QRコードまたは四十万町のホームページをご覧ください。



各講座終了後に
交流会
(自由参加・会費別途必要)
を予定しています

支援内容

1 経験豊富なメンター陣からのサポート

3 地域との関係づくりに向けたコーディネート支援

5 試作品・モデルの実証実験経費の一部補助

2 プレゼンテーション機会の提供

4 高知大学コミュニティデザイン研究室所属の学生による活動サポート

6 オリジナルテキスト『地域ビジネススタートガイドブック』の提供