

講座名	起業家塾@もりおか (後期)			会場:コラボMIU(盛岡市産学官連携研究センター)
				定員:20名
講座趣旨	盛岡市・滝沢市・矢巾町・紫波町内で起業を検討してる方及び起業初期の方に対し、起業のために必要な基礎知識(起業プロセス)を身に着ける講座を実施する。加え、自身や参加者同士の対話を通じて事業イメージの深堀や起業家マインドの醸成をはかること目的とする。			
回数	日程	時間	テーマ	講師
第1回	2025年 10月22日 (水)	18:30	「起業するってどんなこと？」	Office SUGOROKU 合同会社 代表 渡邊 和義
		～	起業とは何か？メリット・デメリットについて説明をしながら、起業の本質が「顧客の困りごと(デモネの壁)の解決」であることへの理解を進める。加え、起業領域のイメージ化の最初の一步として、ワークを通じ自己理解を図る。 ＜ワーク＞①自己紹介 ②ハーマンモデル ③事業の動機・目的(本音のWHY)	
		20:30		
<宿題>			「できること」の明確化(自己の棚卸シートの作成)	
第2回	2025年 10月29日 (水)	18:30	「自分流ビジネスを創造する」	Office SUGOROKU 合同会社 代表 渡邊 和義
		～	顧客(ターゲット)をイメージした「求められていること(ニーズ)」をイメージし、自身の「できること」と照合しながら「自分流ビジネス」を創造する。また、ワークを通して自身のビジネスにキャッチコピー(経営理念)をつけることで起業意識の醸成を図る。 ＜ワーク＞①自身のビジネスのキャッチコピーをつける	
		19:30	先輩起業家トーク	【先輩起業家】 アトリエキミー 代表 横澤 紀美恵
		～	先輩起業家から生の声(起業後の喜びと不安)と共に今に至る経緯や起業家として大切にすべきことなどを事例紹介してもらう。事例紹介後、質疑応答のトークセッションをしながら学びと気づきを促す。	
		20:30		
<宿題>			顧客価値拾い出し表の作成	
第3回	2025年 11月5日 (水)	18:30	「商品・サービスを具体的にイメージする」	Office SUGOROKU 合同会社 代表 渡邊 和義
		～	顧客(ターゲット)が求める本当の価値についてのポイントやニーズに合わせた商品・サービスの作り方について説明を行いながら自身のビジネスの深堀を行う。加え、小規模事業者が行う商品づくり(量産化プロセス)の勘所について指導を行う。 ＜ワーク＞①顧客価値拾い出し表 ②事業ユニットの作成	
		20:30		
		<宿題>		
第4回	2025年 11月12日 (水)	18:30	「事業を数値化する」	日本政策金融公庫 盛岡支店 融資第一課長 森 貴行
		～	基本的な数字管理・見方について説明を行う。加え、事業を行うための資金調達の手法について理解を促し、事業化するためのイメージの具現化を図る。	
		20:30		Office SUGOROKU 合同会社 代表 渡邊 和義
		<宿題>		
第5回	2025年 11月19日 (水)	18:30	「販路開拓と競合に負けないビジネスづくりのポイント」	Office SUGOROKU 合同会社 代表 渡邊 和義
		～	販路開拓・情報発信の勘所やプレスリリースの活用、メリット・デメリットについて説明を行う。加え、競合に負けないストーリー性(相手を引き込む)のあるビジネスの作り方のポイントを伝える。	
		20:30		
		<宿題>		
第6回	2025年 11月26日 (水)	18:30	「事業発表」	Office SUGOROKU 合同会社 代表 渡邊 和義
		～	受講生各自、発表用資料を用いながら自らの事業発表を実施。質疑応答とアドバイスをしながら事業計画の深堀とブラッシュアップにつなげる。	
		20:30		