

次世代イノベーション人材育成セミナー MOT研修
～ リーン・スタートアップ、顧客開発モデルの実践 ～
開催概要

1. 研修のねらい

MOT (Management of Technology) は、収益をもたらす商品や顧客にとっての価値をつくるために、技術・ノウハウを戦略的に最大限活かすことが課題である。

今年度の MOT 研修は、事業化・商品開発に焦点を当て、“リーン・スタートアップ※1”及び“顧客開発モデル※2”について実践的な内容で実施する。

“リーン・スタートアップ”及び“顧客開発モデル”は、最初から完璧なものを目指さず、完成度が低くても、ある程度の形になった段階で顧客に聞き、検証し、軌道修正していく。そして、これらを素早く繰り返しながら、市場や顧客のニーズを探り当てていく手法・技術である。

また、この手法・技術は誰にでも身に付けられるのがポイントで、当研修では演習・実践を重視し、講師から個々の題材に合ったレクチャーや適切なフィードバックを受けるため、2回にわたって実施する。

2. 対象

企業（主に事業参画企業）、起業家、支援機関、学生（定員50名、参加無料）

- ・なぜ売れないのか理由がはっきりしないまま、次の案件に進むケースが多い方。
 - ・既存商品が売れるようになるために必要なやり方・技術を知って、即実践したい方。
 - ・商品化のプロセスを見直したい方。
 - ・アイデアを可視化して、その価値を具体的に製品に落とし込む方法を学びたい方。
- ※チームでの参加、ひとりでの参加も可。

3. 開催日程

Day1. 2016年11月2日（水） 9:30～17:00

Day2. 2016年12月1日（木） 13:00～17:00

4. 会場 弘前地域研究所 研修室

(弘前市扇町1-1-8 TEL: 0172-55-6740)

5. カリキュラム

<Day1.> 2016年11月2日（水） 9:30～17:00

- ・アイデアをビジネスモデルにする方法（ビジネスモデル・キャンバス）
- ・ビジネスモデル化の演習、ビジネスモデルの発表と講評
- ・リーン・スタートアップと顧客開発モデルの説明
- ・製品へのニーズ検証の練習
- ・初期仮説の構築手法説明・演習
- ・顧客インタビュー手法の説明
- ・総括、宿題出題、Q&A

<宿題> Day1～Day2 の期間約 1 カ月の間に行う。

製品ニーズを検証するために 10～20 件の潜在顧客とのインタビューを実施。

<Day2.> 2016 年 12 月 1 日 (木) 13:00～17:00

- ・ 前回の復習
- ・ ビジネスモデルの検証結果の発表と講評
- ・ 追加講義とリフレクション

6. 講師

ラーニング・アントレプレナーズ・ラボ株式会社

共同代表 堤 孝志 氏、 共同代表 飯野 将人 氏

7. 主催等 (予定を含む)

主催：公益財団法人 21 あおもり産業総合支援センター

共催：青森県、地方独立行政法人青森県産業技術センター、国立大学法人弘前大学、
ひろさき産学官連携フォーラム、弘前市、弘前商工会議所、
一般社団法人あおもり P G 推進協議会

後援：一般社団法人青森県工業会

8. その他

参考書籍 (講師が翻訳または監修に携わったもの)

- ・ アントレプレナーの教科書
- ・ リーン顧客開発 ― 「売れないリスク」 を極小化する技術
- ・ **Running Lean** ― 実践リーン・スタートアップ
- ・ リーンブランディング ― リーン・スタートアップによるブランド構築
- ・ スタートアップ・マニュアル ― ベンチャー創業から大企業の新事業立ち上げまで

※1 リーン・スタートアップ：

アメリカの起業家エリック・リース氏が 2008 年に提唱した、起業や新規事業などの立ち上げ (スタートアップ) のためのマネジメント手法。

商品化・事業化の早い段階で失敗することで致命的なリスク・売れない商品を作るリスクを回避し、素早い修正・改良を続け、売れる商品に近づけていく手法・技術。

※2 顧客開発モデル：

アメリカ・シリコンバレーの連続起業家スティーブン・G・blank氏が新事業を科学的アプローチで実践することを体系化。製品と市場 (顧客価値) のミスマッチが起きないように、製品が市場 (顧客価値) とかっちり合っていること・フィットすることを確認しながら、お金・時間を最小限に抑えつつ、製品や製品に合う顧客を見つけしていく事業開発モデル。