

2025年5月、「山形大学人材育成プログラム「i-HOPE」2025

新事業創出イノベーションプログラム」が始まりました。

本記事では、2025年11月の講義の様子をご紹介します。



新事業創出イノベーションプログラム「i-HOPE」2025

○新事業創出に必要な起業家精神と知識・スキルを学ぶプログラム

○期間は2025年5月から12月の約8か月間

○隔週土曜日開催で講義日は全17回

●Idea, Passion, Start with WHY (11/8)

イノベーションや新規事業を興すための思考法、コミュニケーション方法について解説していただきました。まず、「知識」よりも「感性」を重視し、1年=365 opportunitiesと捉え、五感を用いて1日に人が得るとされる5千個の情報の中から、新たな発見を得ることの重要性を示されました。五感によって得られた発見をベースにアイデアにするからこそ、時間が経つごとに印象が薄れていく「感動」ではなく、より一層濃くなっていく「共感」が人々から得られることを解説していただきました。最後に、現代は「BtoB」や「BtoC」といったコミュニケーション方法ではなく、「HtoH (Human to Human)」であり、「Why」で人は突き動かされること、常に「Why」を介したコミュニケーションに努めることの重要性が示されました。



山形大学アントレプレナーシップ教育研究センター
招聘講師
(英)Just on time / (独)next is east 代表取締役社長
講師：マンジョット ベディ氏

●実践的知的財産活用術 (11/8)

「知財を『付加価値』化し、長く続け、大きく儲ける『戦略』に」をテーマに、ビジネスアイデアの「付加価値」をいかに磨き上げるか？その考え方と方法について解説していただきました。最初に、経常利益が赤字であるにもかかわらず時価総額が上場時よりも上昇している会計ソフトの開発・販売を行う会社が例として示され、背景にはソフトを導入している顧客数や会計データが膨大にあり、それこそが無形資産であり付加価値であることが説明されました。特に特許権については、とにかく取ればよいわけではなく、事業に合わせて、何を、どうやって取ればよいか？を考えることが重要であり、事業価値と相まって初めて売れる特許「技術」になることが示され、ブランディングそのものであることが強調されました。



山明倫国際法律事務所
弁護士・弁理士
講師：田中 雅敏氏

●グループワーク⑨ ～事業の実現～ (11/8)

収益計算について、「何でいくら売上げ」、「何にとどれくらいのコストがかかる」、「営業利益がどれくらい見込めるか」を5年間程度で計算し、ビジネスプランに盛り込むこと、そして最終発表会の限られた時間内で審査員にプランの本質をご理解いただくために、事業概要を紙一枚にまとめて配布したり、冒頭でサマリー動画を流したりすることが有効であることが占められた上で、ビジネスプラン検討のグループワークが行われました。

●オーセンティックリーダーシップ (11/22)

自分の強みも弱みも受け入れながら、そしてそれをメンバーにも見せながら、「自分らしさ」を貫く「オーセンティック・リーダーシップ」について、講師自らの経験談を元に、講義が行われました。理想的なリーダー像を明確に描き出した研究は皆無で、過去の偉大だと言われるリーダーを真似しても限界があり、従って、自分自身がどのような人間かを認識し、自分らしく振舞うことこそ、誰しもが効率的にリーダーシップを発揮することができる手段であることが示されました。具体的には、「誰かの真似をしない」、「物差しを捨てる」、「自分らしさを大切にする」、「自分を曝け出す」といった手法が紹介されました。



山形大学 教授
アントレプレナーシップ教育研究センター
センター長
講師：小野寺 忠司氏

●起業家パネルディスカッション ～地域企業編～ (11/22)

地方で新事業を起こし、地域企業を経営されているお二人のアントレプレナーをお呼びして、パネルディスカッションを行いました。一條社長からは、「果物の皮むき機」市場というニッチな市場を対象にするからこそ、新事業を起こす時点で世界市場をターゲットとしたことで、現在では68ヵ国と取引があることが説明されました。そして起こす背景として、「何としても自社商品が欲しかった」という強い思いと、そのために「絶対にあきらめない」という強い意志があったことが示されました。長らく建設産業に携わってこられた船橋社長からは、「魅力ある建設産業を築き、PRする」目的で、「配管くん」という自社商品を社内ベンチャーで開発し、その新たな技術をハブとして、新たな市場形成を図ってこられたことが説明されました。そして経営者にしかできない社員との約束として「倒産しない」、「働きやすい環境を作る」の2つを挙げられ、家族的な関係をいかに社員と築くことが重要であるかを語られました。



(左)株式会社アストラ 代表取締役
パネラー：一條 浩孝氏

(右)株式会社KOEI 代表取締役
パネラー：船橋 吾一氏

●グループワーク⑩ ～PoCまたはプロトタイプの検証～ (11/22)

POC (Proof of Concept<概念実証>) の手法としてインタビュー、アンケート、試作品作成等の手段が示された上で、ビジネスプラン最終発表の際には、最低一つの手段でのPOCを示すよう指示が為されました。前回に引き続き、受講生チーム毎のビジネスプラン検討が行われました。



新事業創出イノベーションプログラム

「i-HOPE」2026年度受講生募集中

人材育成プログラム「i-HOPE」の2026年度の受講生を募集しています。「イノベーター人材」を育成するため、起業家や経営者による講義や課題解決型フィールドワークを通じ、起業・新事業創出のスキルを8ヶ月で習得するプログラムです。詳しくは、公式HPをご覧ください。

※公式HP：<https://yu-entrepreneur.yamagata-u.ac.jp/newbusiness>