

2016 年 1Q/2Q グローバルリーダー教育院 (AGL) 山田道場 オープン道場特別講座  
2016-1Q/2Q Academy for Global Leadership (AGL) Yamada Dojo, "OPEN DOJO"

## 事業創造実践トレーニング Lean Launchpad ワークショップ概要 (2016 1Q/2Q)

Outline about "Lean Launchpad"(2016 1Q/2Q)



2015 年優勝チーム

2014 年度優勝チーム

グローバルリーダー教育院 (AGL) が提供する本ワークショップは、米国 Silicon Valley 在のシリアル・アントレプレナー Steven Blank が提唱する「Lean Launchpad」の考え方・手法を日本でいち早く取り入れ、本学学生向けに構成した特別プログラムです。本ワークショップでは、新規事業立ち上げの際の不確定要素をできるだけなくし、事業の本質部分だけをスピーディに実践することにより、論理性はもとより、リーダーシップの本質である他者を牽引し、新規分野を開拓する「課題発見能力」「価値の創造能力」を養うことを目的としています。加えて、「チームマネジメント」能力や、プロジェクト成功の源泉である「パッション」も養うことができます。Lean Launchpad は、現在 Steve Blank が所属している Stanford 大学 Technology Venture Program を始め、Columbia Univ., UC Berkley, Princeton Univ.他全米に拡大しており、また日本でも、東京大学、大阪大学他、公的研究機関や企業でも採用され始めています。

This workshop, presented by Tokyo Tech/Academy for Global Leadership(AGL), was designed for AGL students by incorporating the concept and methodologies of "Lean Launchpad" originally developed by Steven Blank, a serial entrepreneur in Silicon Valley, USA. The main purpose of this program is to develop capabilities to be needed for global leadership, including capability of "problem finding", "defining the issue to be solved", "creating new value" in addition to fundamental capability of "logic" by eliminating un-certain factors during new business development as much as possible and practicing quickly the core of business. In addition, team management capability and passion for execution may be expected. The original program is now widely accepted in Stanford Univ./Technology Venture Program, Columbia Univ., US Berkley and Princeton Univ. In Japan, several universities like Tokyo Univ. and Osaka Univ. etc. has started this program.

AGLでは、本ワークショップを2013年度より行っており、今回で4回目となります。今回も、昨年同様全6回のワークショップで構成されています。AGLの所属生とともに、実践的な、最先端のイノベーション創出・事業化プログラムを経験し、イノベーションの本質、事業化の本質、アントレプレナーとしての基本を、頭ではなく、実体験として理解してくれることを期待します。

Tokyo Tech/Academy for Global Leadership (AGL), Yamada Dojo, initiated this program in 2013, and a new series of Lean Launchpad will be started in coming April 2016. By having unique experience through 6 times of workshops during coming semester as OPEN DOJO members together with AGL member students, you will be able to understand what would be the true meaning of "Innovation", "Business" "Entrepreneurship" and "Leadership" through execution of "customer development", not as just "knowledge".

下記のような学生の方に最適です。

- (1) 「組織」の価値ではなく、「個人」の価値で勝負したい、と思っている方
- (2) 起業を含め、新たな事業を創り出してみたい、と思っている方
- (3) リーダシップ、アントレプレナーシップの本当の意味を理解したい方
- (4) 本道場 OPEN 道場「デザイン思考ワークショップ」「未来洞察」「d.school comes to Tokyo Tech」及び EDGE プログラム経験者、「Startup Weekend」経験者の方
- (5) 自分の研究の質や意義をより向上させたい方
- (6) 自身や研究室の研究成果の事業化を考えたい方
- (7) 社会貢献含め持続可能な社会的起業を目指したい方
- (8) 既存の「ビジネス・コンテスト」で消化不良を感じている人
- (9) これまでの Lean Launchpad の経験者（再挑戦、過去案件の brush up）
- (10) 就職予定の人
- (11) とにかく何かやってみたい人

\* 尚、本プログラムに参加しても AGL 生（山田道場所属生）以外は「単位」にはなりません。

This "Lean Launchpad" will be suitable for the students who;

- (1) want execute their business with their own value, not the value of the organization to be belonged,
- (2) want to create new business, including establishing an enterprise,
- (3) want to understand the real meaning of "leadership" and/or "entrepreneurship",
- (4) have experiences of AGL's OPEN Dojos of "Design Thinking Workshop", "Future Foresights" and/or "d.school comes to Tokyo Tech" in the past or of EDGE programs or the event of "Startup Weekend",
- (5) want to elevate the quality and/or value of your own research,
- (6) want to explore possibility of materializing business with the result of your research,
- (7) want to seek for sustainable Social Business,
- (8) feels uncomfortable about existing "business contests"
- (9) Former "lean Launchpad" participants (re-try, brush up)
- (10) want to get jobs in large enterprises, or

(11) want to do something

\*Please note that you will not be able to expect to have any "credits" except for the students who are belonging to Yamada Dojo, AGL.



(昨年の Lean Launchpad の様子)

1. 参加可能な学生と募集要項/Students who can join Lean Launchpad :

- (1) 本学 学部3年以上、大学院生（修士・博士）/ B3-4, Master, Doctor
- (2) 全回（第6回は有志）に出席可能でチーム活動に貢献する意欲のある学生。特に、第1回の合宿は参加必須（合宿費用：¥15,000-程度は自己負担となります）。/ The students who can join all 5 times of workshops and have high motivation to contribute team. Especially, the 2 day camp (Around ¥15,000- as camp fee will have to be paid by participant) from 26/Apr as the 1st time of workshop will be "must" for participants.
- (3) 募集人員：若干名/a few students are being expected to be joined.

- (4) 締め切り：2 月下旬ごろ（参加希望が多数の場合は、審査を行う可能性  
があります） / Closing Date: around the middle/February ; if more students than  
expected want to join this program, some selection procedure may be adopted.

注：尚、チームで参加したい、という場合は、別途当方迄ご相談ください。 / If  
you want to join this program as a team (up to 4 students), please consult Prof. Yamada.

## 2. Outline of Lean Launchpad :

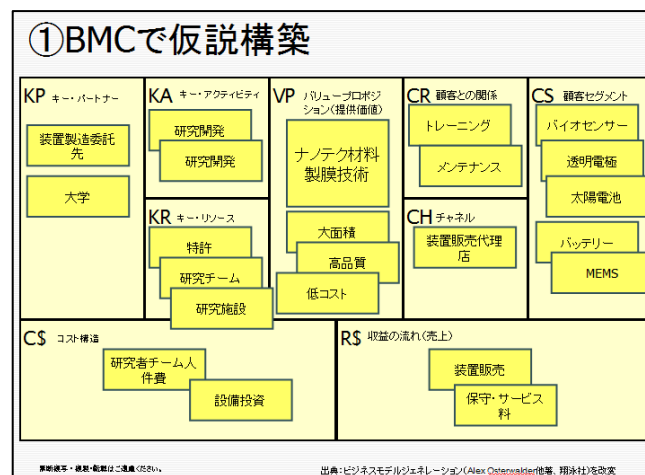
(1) 全体の流れ（第 1 回～第 5 回） / Overall flow of work (1<sup>st</sup> - 5<sup>th</sup>) :

- i. 事業価値の可視化、顧客開発、そして製品開発を顧客と対話し修正し  
ながら行う agile 開発で成り立っています。

Lean Launchpad consists from “visualization of the value of business”,  
“customer development” and “agile”

- ii. 事業価値の可視化は、Business Model Canvas や、お金の流れと価値（製  
品やサービス）を単純図式化した PICT 図解等の方法を用いて行います。

Using Business Model Canvas (BMC) and PICTO Analysis that was created by  
Satoru Itabashi would make “visualization of the value of business”.

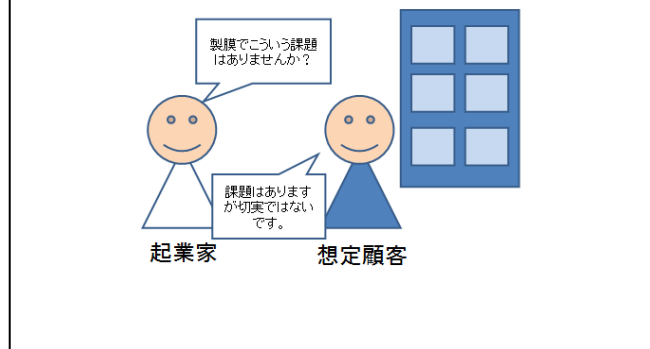


- iii. 顧客開発とは、可視化した事業価値の仮説検証作業です。Minimum  
Viable Products(MVP)、即ち、必要最小限の製品により、その「価値」を  
検証します。デザイン思考でいう「prototype」を開発して、顧客や協  
力者へのインタビューで empathize を得て「ニーズを構築する要素」  
の抽出を行うとともに、顧客から様々な insight を得ます。この課程は、  
実際の顧客の開拓にもつながります。

“Customer development” would be verification of above visualized  
business value hypothesis. Minimum Viable Products (MVP) should be  
understood as the simplification form of the value of the products and/or  
services to be presented to the customer, which should be almost equal to  
“prototype” used in Design Thinking. By having interview to the stake  
holders including customers and/or collaborators by presetting such  
“prototype”, you will have to derive “insight”, i.e., structure to establish  
“needs” while this activities leads development of the customers.

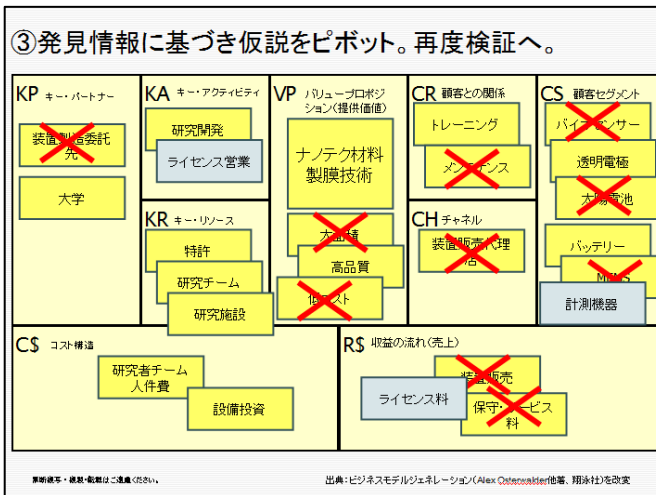


## ②顧客ヒアリングによる仮説検証



- iv. agile 開発により、上記の仮説検証結果をもとに、それまでの、MVP（製品・サービス）を迅速に変更（pivot）していきます。

“Agile” means swift change of direction and/or pivot the business model and MVP.



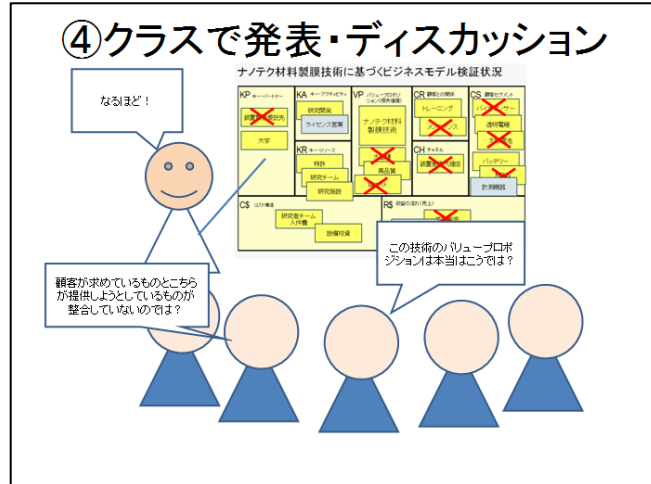
- v. MVP を具現化した「prototype」は、顧客がそれにより得られる価値が実感出来るものが望ましく、「製品」の形を取ったり、アプリであったりすると思いますが、「技術」はそれを実現する重要な要素です。Prototype 開発で、実際にシステム開発、製品開発、アプリ開発が必要な場面もあると思います。場合に寄っては、途中で、開発の方向性を変更する事もあるかもしれません。開発（スケジュール）を誰が担当し、いつまでに、どのように行うのか、しっかりした計画をたてる事が必要です。

It will be preferable that the “Prototype”, materialization of MVP, will make users/customers feel or understand the value. Sometimes, such “prototype” may be “products”, “scene of usage” and/or “application software”. Technologies must be, of course, very important to materialize such “prototype” and some sort of “development work” including system development, product development and/or application development, may be needed. Establishing clear-cut development plan, including who will be responsible for such development work, by when, and

how, may be expected.

- vi. 第1回にあたる合宿で、この手法に関して、詳しい講義があります。第2回以降では、上記の事業価値の仮説検証の結果はクラスで共有して議論し（3回行います）、事業の確度を上げていきます。

During the 2-day camp as the 1<sup>st</sup> class, you will receive a detailed lecture of above method from facilitators. You will iterate above works in 3 times during the 5 classes.



- (2) Goal :

理想的な最終ゴールは、顧客から「注文」を受ける事です。これこそ、「事業」の価値があることの証明です。注文がとれなくても、自分たちの事業アイデアの市場性の確認、事業アイデアの価値と、顧客の同定を行う事が Goal となります。

Ideal goal of Lean Launchpad should be that you to receive "order" from customers, which would be the evidence that your business has a value.

Confirming marketability and value of your business idea, identifying customers will be the goal for this project.

- (3) Business Plan (第5回及び第6回 / 5<sup>th</sup> - 6<sup>th</sup>)

第5回までの成果をもとに、対面市場を想定し「数字」を入れた事業計画を策定します。この数字を考えた際に、さらなる MVP の修正が必要になる場合もあるかと思ひますし、「価格」の設定も簡単には行かないかもしれません。最終的には、投資家向けを想定した事業計画のプレゼン (pitch) を行いますが、それまで一定の時間 (約1ヶ月) を与えます。尚、この部分は、LLP 参加者全員の「must」ではなく、有志チームを対象に行います。

Further to the result of your activities made by the 5<sup>th</sup> workshop, it is advisable that the team (voluntary base) should try to make "business plan" with the numbers of figures including possible revenue, cost, wage, profit and depreciation. In this case, some team may need further pivot of MVP and it will not be so easy to define "price" of the products and/or services. Finally, the teams are being requested to make a presentation ("pitch") of the business plan to possible investors. The pitch will be

held a month later.

(4) Team :

- i. 1 チーム 3-4 人で進めます。専攻、学年、年齢、性別、国籍等、バラエティーがあった方が対応に幅が出やすいので、好ましいのは確かだと思います。

A team consists essentially of 3-4 members. Having diversification including faculty, grade, age, gender, nationality, within a team will be ideal.

- ii. 第 1 回の合宿で、皆さんの事業アイデアの発表をもとに、自分と他者のアイデアの中から、取り合える「事業」を決定し、チーム分けを行います。各自、事業アイデアを考えておいてください。

You are being requested to have at least 1 business idea, even rough or initial stage, and to present it to others (within 3 minutes) and building teams and establishing "business" for the team will be expected during the 1<sup>st</sup> class of the 2 day camp.

- iii. 既に、進めたい「事業」が決まっており、その事業にあったチームをあらかじめ編成することも可能です。(その場合、チームメンバーは AGL 所属生に限定しませんが、全回(第 6 回は有志)の道場に出席する事が前提です。)

If you already have a firm business idea and you want to build team members beforehand, you are being allowed to do that. (Such team member should not be the member of AGL. (Such non-AGL members will have to join the 2-day camp. On 18-19/Apr.)

3. 2016 Schedule :

第1回	16/Apr	Sat	09:00-18:00	Kick Off 2 day camp (formation of the team, clarifying business model/ Business Model Canvas/PICT Analysis ＜Kick Off合宿(チーム編成、ビジネスアイデア確定)/ビジネスモデルキャンバス仮説構築/PICT図解＞	Seminar House/Cross Wave Funabashi ＜セミナーハウス クロス・ウェーブ 船橋＞
	17/Apr	Sun	09:00-18:00		
第2回	29/Apr	Fri	10:00-18:00	Presentation of the result of Interview 1 and workshop for developing video MVP(Minimum Viable Products)＜ 仮説検証結果の発表 1 回目及び MVP(Video)作成＞	O-okayama (S4-422)
第3回	13/May	Fri	18:00-21:00	Presentation of the result of Interview 2＜ 仮説検証結果の発表 2 回目＞	O-okayama (S4-422)

第4回	27/May	Fri	18:00-21:00	Presentation of the result of Interview 3 < 仮説検証結果の発表3回目 >	O-okayama (S4-422)
第5回	11/Jun	Sat	10:00-18:00	(1) 10:00-13:00 Presentation of the result of Interview 3 (2) 14:00-18:00 Lecture and workshop about "how to make business plan based on your MVP and early adopters. <(1) 仮説検証結果の発表4回目 (2)仮説検証結果をもとに事業計画の策定のためのレクチャー・ワークショップ >	O-okayama (S4-422)
第6回	1/Jul	Fri	17:00-20:00	Pitch and Steve Blank Award (事業計画プレゼンテーション) & 優秀賞 (スティーブ・ブランク賞) 表彰	O-okayama (S4-422)

#### 4. Facilitators :

- 堤孝志氏 (ラーニング・アントレプレナーズ・ラボ 代表、ベンチャーキャピタリスト) (「スタートアップ・マニュアル」の翻訳者)
- 飯野将人氏 (ラーニング・アントレプレナーズ・ラボ 代表、Nanto Mobile Inc.) (「スタートアップ・マニュアル」の翻訳者)

Takashi Tsutsumi; Learning Entrepreneur Lab. / venture capitalist

Masato Iino; Learning Entrepreneur Lab. / CEO, Nanto Mobile Inc.

Both M/s Tsutsumi and Iino translated the book of "The Startup Owners Manual" into Japanese.

上記2名の方以外に、新規事業開発の業務経験、企業を立ち上げた経験者、事業運営経験者、コンサルタント経験者、ファンド経験者の方が、メンターとして各チームにつく予定です。また、タイミングがあれば、Steve Blank 本人が参加します。

In addition to those 2 gentlemen, several experienced person including business development, establishing start up companies, business consultation, venture capitalists, will join as mentors. Steven Blank, an author of "The Startup Owners Manual" may join in the 3<sup>rd</sup> or the 4<sup>th</sup> class.

#### 5. Requests to the students and evaluation/履修上の注意及び評価 :

- (1) 事業アイデアの準備：各自最低1件（何件でもいいが）を、チーム分けの際に発表してもらいます（3分以内）。事業は、ソフトウェア、ネットサービス、新製品、なんでも結構です。現在の研究テーマの事業化でも構いません。これ迄に無いサービス・製品、市場の拡大が見込めるもの、というのが理想的ですが、あまりそれに拘るとアイデアが出にくいかもしれません。身近なところから、こんな製品・サービスがあると嬉しい、という所から始めてもらっても結構です。詳細な、事業計画である必然性はありません。



Business Idea: The all participants are being requested to make a short presentation about your own business idea (within 3 minutes) even if such idea is primitive as the candidate theme for possible team to be belonged.

- (2) 昨年同様、活用できる本学の技術をいくつか提示しますので、それをベースに事業構築を試みて頂いても結構です。活用できる技術のリストを、出来るだけ早く提示するようにします（2月末までには、できれば、提示したいと思っています）。

As we did last year, some "technologies", originally developed by researchers in Tokyo Tech in the past, will be presented to the participants for their consideration of possible business. I want to make the list of such technologies available for all of you as soon as possible, may be by the end of February.

- (3) 原則、第1回から第6回まで、全回出席を原則とします。特に、合宿形式でおこなう第1回は必須です。

Essentially you will have to participate all 5 times (from 1<sup>st</sup> to 5<sup>th</sup>) of the class. Especially, the 1<sup>st</sup> class of 2-day camp will be "must" for every participant. The later part of the 5<sup>th</sup> meeting and the 6<sup>th</sup> meeting will be the meetings for voluntary participants among the teams.

- (4) 本プログラムのベースとなっている「スタートアップ・マニュアル/スティーブン・blank、ボブ・ドーフ（著）」を始め、ここに上げている参考図書は、AGL ライブラリまたは山田道場にあります。

All of reference books listed in 7. (2) Below including "The Startup Owners Manual" are stored in the AGL library for your review.

#### 6. Award :

最終回に、当方・ファシリテーター等のスタッフ及び参加学生の互選により、最優秀チームを選出し、日本で唯一の Steve Blank 賞を贈呈します。発表内容は、MVP 確立の経緯（初期の business model canvas から、どう変わったか）、そして何より、「顧客獲得」ができたかどうか、になります。

On 13/Jun meeting, Steve Blank Award will be presented to the best team from tutors. Each team will be requested to present the deliverables including what kind of "MVP" the team can present, why such MVP (process to reach the MVP from the initial "business model canvas", and if the team could get orders from customers, as the result of activities of each team.



#### 7. SNS and sharing files:

昨年の参加メンバー、ファシリテーター、メンターで作っている Facebook グループ“AGL-Lean Launchpad”を使い、communication を行います。今回新規に行う方には、invitation を出します。

また、file を share するため、DROPBOX に共有 file である「AGL-LLP2015」を設定します。チーム毎に folder を作ります。参加者には全員、同 file を共有してもらいます。

You will be invited to join “AGL=Lean Launchpad” a group of Facebook for smooth communication.

In addition, all participants will share the file of “AGL-LLP2015” in DROPBOX to exchange files. Invitation to join the file will be issued to all participants.

#### 8. References :

- (1) 大まかなイメージは、本学ホームページ「教育」で特集されていますのでご参照ください。

You will be able to refer the image of LLP in Tokyo Tech web page as follows;

- (2) 昨年、及び一昨年行った下記各チームの最終発表資料が必要な場合は当方まで。昨年までの経験者の話を聞きたければ紹介します。

The slides made by the participants in both 2013/2014 are available. If you are interested in studying those, please contact Prof. Yamada. If you are interested in hearing something from those participants, Prof. Yamada will be able to introduce them for you.

##### ◆ Teams in 2013

- i. まちかさ（上地、井上、下村）：傘貸し出しサービス
- ii. PIECE（大内、高安、川崎）：グループ単位でのアクセスする SNS
- iii. Look@Comm（林、坪井、瓜生原、水上）：聴覚障害者向け自動手話サービス
- iv. Manage Mentor（木村、辻、竹内）：「やりたい事を見つける」アプリ
  - i. Machikasa (Uechi, Inoue, Shimomura); Free rental umbrella service
  - ii. PIECE (Ohuchi, Takayasu, Kawasaki): SNS by accessing only the unit of “group”

- iii. Look@Comm (Hayashi, Mizukami, Tsuboi, Uriuhara): Automatic sign language service for hearing-impaired people
- iv. Manage Mentor (Kimura, Tsuji, Takeuchi): Mobile application for finding what you want to do.

◆ Teams in 2014

- i. VIS-VOICE (元木、水上、稲川、Daniel)：音の響き方を可視化する事でプロ歌手向けレッスン
- ii. FOOD CHECKER (八木、川崎、木村、渡邊 (真))：店頭にある食品 (菓子) の成分を即座に英語化するアプリソフト
- iii. NEXT Chari-kash (中村、宮田、鹿山、幸寺)：格安広告付き自転車レンタルサービス
- iv. れつパス (渡邊 (亮)、石垣、胡、王)：行列店で並ばなくてすむサービス
- v. Renecrowd (畦地、井上)：再生エネルギー事業への融資に特化したクラウドファンディングサービス事業
- vi. PIECE (大内、川島、畑井、高村)：簡便、低価格の女性向けダンス教室サービス
  - i. Vis-VOICE (Motoki, Mizukami, Inagawa, Daniel): A service of visualization about booming voice for professional singers
  - ii. Food Checker (Yagi, Kawasaki, Kimura, Mayu Watanabe): Application Software (for smart phone) to see ingredients of food (sweets) on the shelf in supermarkets in English for Islamic visitors to Japan
  - iii. Retsu-pass (Ishigaki, Akihiko Watanabe, Wang, Hu): New business scheme that customer can enjoy food immediately without waiting in a long cue at the very busy restaurant.
  - iv. Renecrowd (Azechi, Inoue): Crowd funding service for making investment or loan only to dedicated field of business; recyclable energy.
  - v. PIECE (Ouchi, Takamura, Hatai, Kawashima): Easy to access and low cost dance lesson service for active working women

◆ Teams in 2015

- i. チケットバケット (石垣、井口、加藤、千條)：スポーツやコンサート・チケットのファン同士の交換サイト開発・運営
- ii. 和ショック (胡、有子山、平井、Korkut、齋藤 (彩))：外国人向け和食説明サイトの開発・運営
- iii. Mounty (Brown、Dzissah、石田、吉木、景山)：生体情報発信ウェアラブル端末の開発・販売
- iv. Priority Booster (渡邊 (亮)、下川、高、坂井)：優先課題を自身が行うことを鼓舞しサポートしてくれるサービス
- v. SITOK (稲川、橘、杉山、及川、貴志)：セミプロの音楽家が練習できる場所を推薦提供するサービス
- vi. TT Hub (齋藤 (滋)、坂本、因幡、鈴木、森本)：新サービスに用いる試作品を、専門知識とスピードで提供するサービス

- i. Ticket Bucket (Ishigaki, Iguchi, Kato, Senjo): Development and operation of exchanging web service of tickets for big event, such as sports and concert, between enthusiasts.
- ii. Wa-shock (Hu, Ujijama, Hirai, Korkut, A. Saito): Development and operation of information web service about Japanese food in English for foreign visitors.
- iii. Mounty (Brown, Dzissah, Ishida, Yoshiki, Yuhang) : Development and sales of wearable device for sensing vital biological information to be used for mountain climbers and elderly people.
- iv. Priority Booster (A. Watabnabe, Shimokawa, Gao, Sakai) : A service for encouraging users to engage in their priority issues to be done.
- v. SITOK (Inagawa, Tachibana, Sugiyama, Oikawa, Kishi): An introduction service for semi-/professional pianists about the place for practicing playing piano
- vi. TT Hub (Associate Professors; Saito, Inaba, Salamoto, Morimoto and Suzuki): A service for developing prototypes by providing consultation about specific knowledge and making capabilities with users.

(3) Books/参考図書 :

- i. The Startup Owner's Manual by Steve blank and Bob Dorf:  
[http://www.amazon.com/gp/product/0984999302/ref=pd\\_lpo\\_sbs\\_dp\\_ss\\_2?pf\\_rd\\_p=1944687442&pf\\_rd\\_s=lpo-top-stripe-1&pf\\_rd\\_t=201&pf\\_rd\\_i=0989200507&pf\\_rd\\_m=ATVPDKIKX0DER&pf\\_rd\\_r=13AHODY4ZM02TJ56271N](http://www.amazon.com/gp/product/0984999302/ref=pd_lpo_sbs_dp_ss_2?pf_rd_p=1944687442&pf_rd_s=lpo-top-stripe-1&pf_rd_t=201&pf_rd_i=0989200507&pf_rd_m=ATVPDKIKX0DER&pf_rd_r=13AHODY4ZM02TJ56271N)  
 (日本語版) スタートアップ・マニュアル:  
<http://books.shoeisha.co.jp/book/b101859.html>
- ii. The Four Steps to the Epiphany:  
<http://www.amazon.com/Four-Steps-Epiphany-Steve-Blank/dp/0989200507>  
 (日本語版) アントレプレナーの教科書:  
<http://books.shoeisha.co.jp/book/b73113.html>
- iii. Business Model Generation:  
[http://www.amazon.co.jp/Business-Model-Generation-Visionaries-Challengers/dp/0470876417/ref=sr\\_1\\_2?ie=UTF8&qid=1393223193&sr=8-2&keywords=business+model+generation](http://www.amazon.co.jp/Business-Model-Generation-Visionaries-Challengers/dp/0470876417/ref=sr_1_2?ie=UTF8&qid=1393223193&sr=8-2&keywords=business+model+generation)  
 (日本語版) ビジネスモデル・ジェネレーション:  
<http://books.shoeisha.co.jp/book/b94967.html>  
<http://www.diamond.co.jp/book/9784478012727.html>
- iv. PICT 図解 板橋悟(著) : <http://www.diamond.co.jp/book/9784478012727.html>
- v. The Lean Startup by Eric Ries:  
[http://www.amazon.co.jp/Lean-Startup-Entrepreneurs-Continuous-Innovation-ebook/dp/B004J4XGN6/ref=sr\\_1\\_1?ie=UTF8&qid=1423126980&sr=8-1&keywords=Lean+St](http://www.amazon.co.jp/Lean-Startup-Entrepreneurs-Continuous-Innovation-ebook/dp/B004J4XGN6/ref=sr_1_1?ie=UTF8&qid=1423126980&sr=8-1&keywords=Lean+St)

[artup](#)

(日本語版) リーンスタートアップ エリック・リース (著) :  
<http://ec.nikkeibp.co.jp/item/books/P48970.html>

vi. Zero to One by Peter Thiel:

<http://www.amazon.co.jp/Zero-One-Notes-Startups-Future/dp/0804139296>

(日本語判) ゼロ・トゥ・ワン ピーター・テイル (著)

[http://www.amazon.co.jp/%E3%82%BC%E3%83%AD%E3%83%BB%E3%83%88%E3%82%A5%E3%83%BB%E3%83%AF%E3%83%B3%E2%80%95%E5%90%9B%E3%81%AF%E3%82%BC%E3%83%AD%E3%81%8B%E3%82%89%E4%BD%95%E3%82%92%E7%94%9F%E3%81%BF%E5%87%BA%E3%81%9B%E3%82%8B%E3%81%8B-%E3%83%94%E3%83%BC%E3%82%BF%E3%83%BC%E3%83%BB%E3%83%86%E3%82%A3%E3%83%BC%E3%83%AB/dp/4140816589/ref=pd\\_sim\\_fb\\_2?ie=UTF8&refRID=0ZC2X986Y9G7NBHBW3ZX](http://www.amazon.co.jp/%E3%82%BC%E3%83%AD%E3%83%BB%E3%83%88%E3%82%A5%E3%83%BB%E3%83%AF%E3%83%B3%E2%80%95%E5%90%9B%E3%81%AF%E3%82%BC%E3%83%AD%E3%81%8B%E3%82%89%E4%BD%95%E3%82%92%E7%94%9F%E3%81%BF%E5%87%BA%E3%81%9B%E3%82%8B%E3%81%8B-%E3%83%94%E3%83%BC%E3%82%BF%E3%83%BC%E3%83%BB%E3%83%86%E3%82%A3%E3%83%BC%E3%83%AB/dp/4140816589/ref=pd_sim_fb_2?ie=UTF8&refRID=0ZC2X986Y9G7NBHBW3ZX)

不明な点があれば、どんな事でも、当方（山田）迄ご連絡ください。

If you have any questions, please feel free to contact Yamada.

● グローバルリーダー教育院 (AGL) /山田道場：

AGL 山田道場では、成長する世界市場・分野を開拓し設定することが「グローバルリーダー」の主要な「機能」とし、その基礎となる考え方として「デザイン思考」を、実践のトレーニングとして「Lean Launchpad」を、行っています。イノベーションを起こす事は、ビジネスの世界にとどまらず、研究活動、政策決定、NPO/NGO 活動全ての「事業」で、核となる「機能」であり、それを、皆さんが担わなければなりません。Lean Launchpad での実践活動を通し、「自ら課題を設定、ソリューションを提示、社会のフィードバックを得る」という、グローバルリーダーに必須の行動サイクルを経験します。当道場の講座は「オープン道場」として、全て一般学生にも解放しています。AGL ホームページ (<http://www.agl.titech.ac.jp/>) に掲載される「オープン道場」スケジュール表を参照するか、下記迄ご連絡ください。

● 道場主：山田圭介 特任教授

1983 年本学材料科学専攻修了。1983 年三菱商事入社。以来、27 年間、半導体事業・新規事業開発・ベンチャーファンドの運営に従事。光ファイバー製品、PC/通信用半導体で巨大市場形成を推進した。2011 年のグローバルリーダー教育院設立とともに、本学特任教授に就任。

~~~~~  
~~~~~

不明な点があれば、どんな事でも、下記迄ご連絡ください/If you have any questions, please feel free to contact Prof. Yamada, a master of Yamada Dojo, AGL.

参加希望者は、下記迄、ご連絡ください。

東京工業大学グローバルリーダー教育院

特任教授 山田 圭介  
Prof. Keisuke Yamada  
Academy for Global Leadership(AGL)  
Tokyo Institute of Technology

email: [yamada.k.be@m.titech.ac.jp](mailto:yamada.k.be@m.titech.ac.jp)  
Facebook: <https://www.facebook.com/keisuke.yamada.5203>  
tel: 03-5734-2323