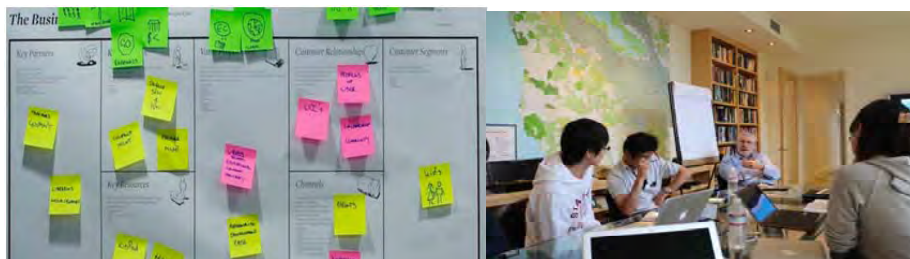


2014 年前期 グローバルリーダー教育院 (AGL) 山田道場 オープン道場特別講座  
2014/1H Academy for Global Leadership (AGL) Yamada Dojo, "OPEN DOJO"

## イノベーション/事業開発実践トレーニング

### Lean Launchpad 参加者募集(2014 年度前期全 5 回)

### Request for participation/ 5 times of workshops on "Lean Launchpad"(2014/1H)



Silicon Valle 在のシリアル・アントレプレナーの Steven Blank が提唱した新規事業を起こすためのトレーニングをベースにした本学学生向け特別プログラムです。現在、Stanford 大学 Technology Venture Program を始め、Columbia Univ., UC Berkley、Princeton Univ. に拡大、日本でも、早稲田、法政大経営学院、科学技術振興機構等でも実施されています。AGL では、昨年に引き続き、全 5 回シリーズで開講します。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、事業化の本質を、頭ではなく、実体験として理解してください。

"Lean Launchpad" is an innovation/business development training program specially designed for the students of Tokyo Tech based on the program originally developed by Steven Blank, a serial entrepreneur in Silicon Valley, USA. The original program is now widely accepted in Stanford Univ./Technology Venture Program, Columbia Univ., US Berkley and Princeton Univ. In Japan, several universities and organizations like Waseda Univ., Hosei Univ./Graduate School of Management, and JST started a series of workshop on this project.

Tokyo Tech/Academy for Global Leadership (AGL), Yamada Dojo, started this program in the semester of 2013/1H, and a new series of Lean Launchpad will be started in coming semester as well. By having unique experience through 5 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" and "Marketing" as a real experience, not as knowledge.

下記のような学生の方に最適です。

- イノベーションを起こしたい。起業を考えている。
- 将来、世界レベルで活躍できる企業人を目指している。
- 研究者として世界を牽引したい。
- 自分の市場価値を高めたい。

\* 尚、本プログラムに参加しても「単位」にはなりません。

This "Lean Launchpad" will be suitable for the students who;  
/want to be engaged in "innovation" and/or "startup companies" and to be entrepreneur.  
/want to be engaged in international business  
/want to be the edge and competitive researcher  
/want to make your commercial value higher

\*Please note that you will not be able to expect to have any “credits” if you join this program.



(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5回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 1 st 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：3月下旬（人数が集まり次第締め切ります）The end/March will be closing for participants.

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 Yamada.

## 2. Outline of Lean Launchpad :

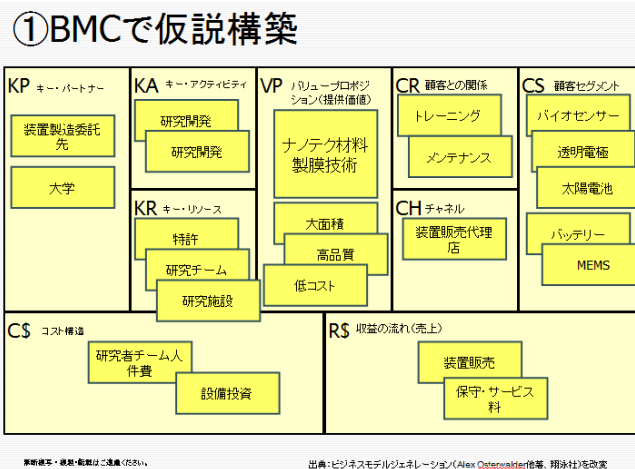
### (1) 全体の流れ/Overall flow of work :

- 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”.

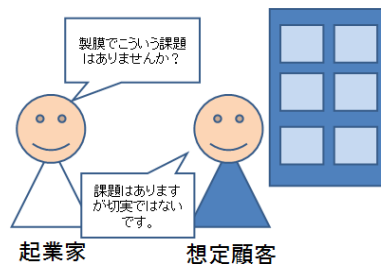


- iii. 顧客開発とは、可視化した事業価値の仮説検証作業です。Minimum Viable Products (MVP)、必要最小限の製品により、その「価値」を検証します。デザイン思考という「prototype」を開発して、顧客や協力者へのインタビューで

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.

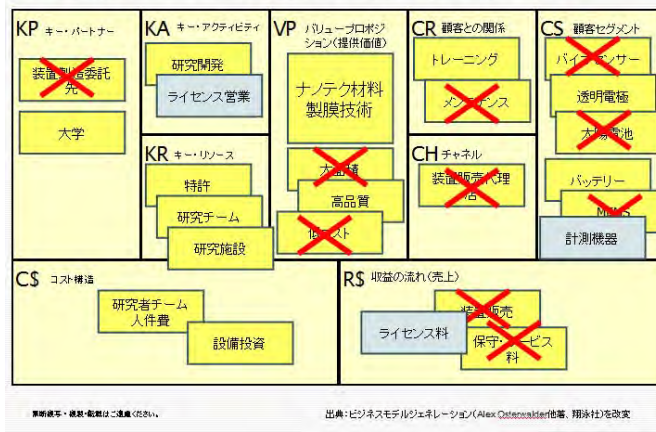
## ②顧客ヒアリングによる仮説検証



- 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.

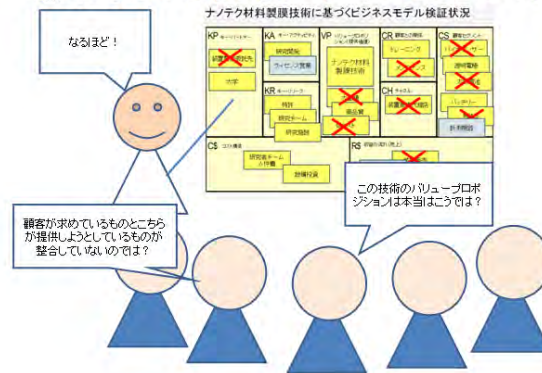
### ③発見情報に基づき仮説をピボット。再度検証へ。



- v. 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.

#### ④クラスで発表・ディスカッション



#### (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) 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. 皆さんの事業アイデアの発表とチーム分けを行い、チームとしての「事業」を第1回の合宿で決めてもらいます。

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」があり、その事業にあったチームを編成したい場合は、上記チーム分けを待たずに、現時点で、あらかじめチームメンバーを決めて頂いて結構です。(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5回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.)

#### 3. Schedule :

第1回	26/Apr	Sat	09:00-17:30	Kick Off 2 day camp (formation of the team, clarifying business model/ Business Model Canvas/PICT Analysis	Seminar House/Cross Wave Fuchu
	27/Apr	Sun	09:00-17:30	<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>	<セミナーハウスクロス・ウェーブ府中>



第2回	9/May	Fri	18:00-21:00	Presentation of the result of Interview 1) < 仮説検証結果の発表 >	Suzukake-dai(J 3-309)
第3回	18/May	Sun	09:00-17:30	Lecture of how to make the Minimum Viable Product(MVP), workshop of development of MVP<MVPの作り方（見直し講義）+MVP開発ワーク>	O-okayama (S6-309B)
第4回	23/May	Fri	18:00-21:00	Presentation of the result of Interview 2, and the lecture by Steve Blank and his feedback<仮説検証結果の発表、Steve講義とフィードバック>	O-okayama (S6-309B)
第5回	13/Jun	Fri	18:00-21:00	Presentation of the result of Interview 3 and award. <仮説検証結果の発表と総括＋優秀賞の選出と表彰>	O-okayama (S6-309B)

#### 4. Facilitators :

- ・ 堤孝志氏（ベンチャーキャピタリスト）
- ・ 飯野将人氏（Nanto Mobile Inc.）  
（「スタートアップ・マニュアル」の翻訳者）
- \* 上記2名の方以外に、ゲストスピーカとして、「PICT 図解」の著者である板橋悟氏をお招きし、PICTO 図解の解説をして頂きますし、Lean Launchpad を過去経験した方が、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。）
  - ・ Takashi Tsutsumi, venture capitalist
  - ・ Masato Iino, CEO, Nanto Mobile Inc.

Both M/s Tsutsumi and Iino translated the book of "The Startup Owners Manual" into Japanese. In addition to those 2 gentlemen, we will have Mr. Satoru Itabashi, a creator of PICTO Analysis as the guest speaker and will give us a lecture. Several experienced person 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. 参加者へのお願いと準備 :

(ア) 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.

(イ) 原則全5回全てに出席してください。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 of the class. Especially, the 1<sup>st</sup> class of 2-day camp will be "must" for every participant.

#### ● 参考図書 :

- スタートアップ・マニュアル  
<http://books.shoeisha.co.jp/book/b101859.html>
- The Startup Owner's Manual  
<http://www.amazon.com/The-Startup-Owners-Manual-Step-By-Step/dp/0984999302> (The original of above i.)

- iii. アントレプレナーの教科書  
<http://books.shoeisha.co.jp/book/b73113.html>
- iv. ビジネスモデル・ジェネレーション  
<http://books.shoeisha.co.jp/book/b94967.html>
- v. 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) (The original of above iv.)  
PICTO 図解/板橋悟著  
<http://www.diamond.co.jp/book/9784478012727.html>
- vi. リンスタートアップ/エリック・リース (著)  
<http://ec.nikkeibp.co.jp/item/books/P48970.html>

● **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。

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

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