

【付属資料】

1. これまでの経緯

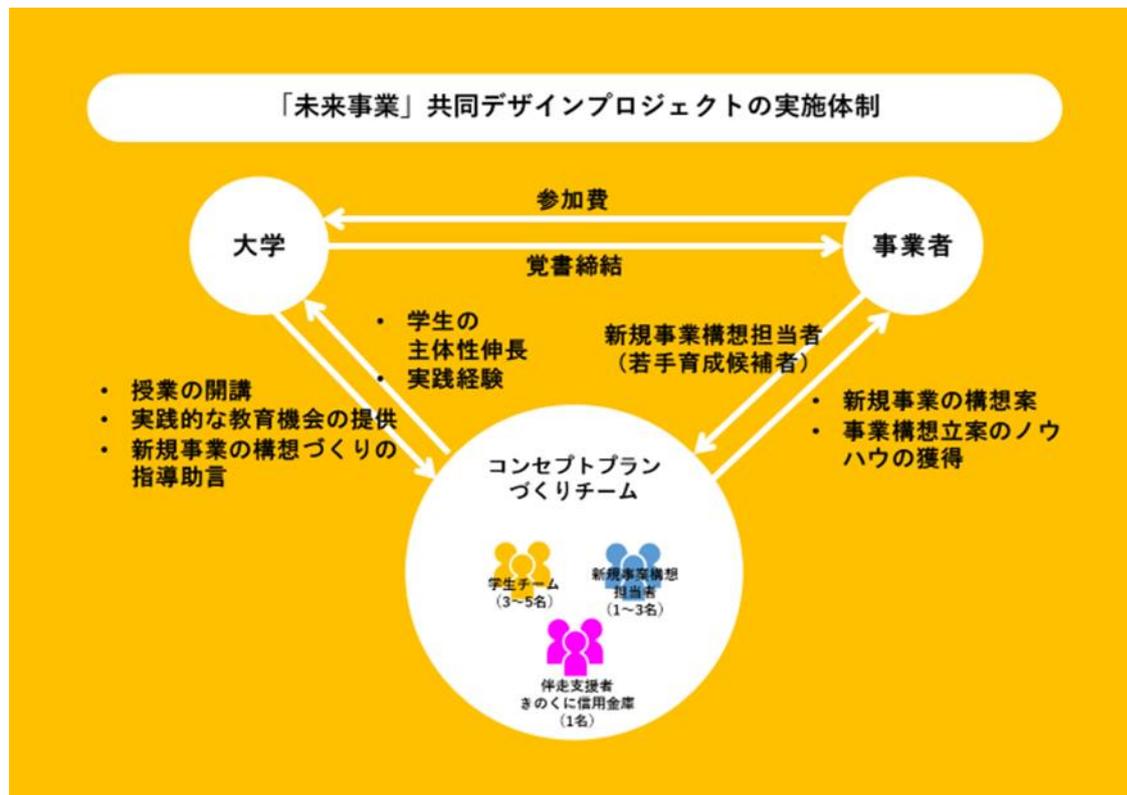
和歌山大学ときのくに信用金庫は、ともに南大阪から和歌山を中心とした地域で事業を展開しています。

人口減少社会の今、私たちに何ができるのか。

この地域の5年先、10年先を考えた時に、「地元企業をもっと元気に」と同じ思いを持っていました。地元企業が魅力的な仕事をつくり、働く仲間が集い、活気あふれる地域に家族が根付く、そして地元企業も大学も金融機関も元気になる。たとえ、人口が減ったとしても、こうした地域のつながりを作り出したい。こうした思いをともにした両者が、地域の課題解決に貢献していくため包括連携協定を令和4年10月に締結しました。

この協定に基づいて、和歌山大学と学生、きのくに信用金庫、そして地元企業が共同で魅力あふれる事業を構想（デザイン）する取り組みを始めます。なお、講義では構想案をつくりませんが、本事業では講義後に事業者が自ら試行・試作といった実践活動につなげていくことを大切にしています。

2. 実施体制



3. 想定する事業構想案

地元企業が元気になるために「教育機関と金融機関が連携してつくる新規事業構想プログラム」を実施したときに、生み出されたその事業構想案を実際に試行・実践に移してこそ意味があるのではと考えました。誰も考え付かない日本がひっくり返るような事業案や世界中の人々を幸せにする事業案ができていいでしょう。しかしそれは、和歌山が起点となってつくられ、事業者や地域の未来を明るく照らす魅力あふれる事業となり、そしてその仕事を一緒にやりたいと人々が集える事業であってほしいと願っています。

4. 講義概要

回次	開講日	テーマ	講義内容（予定）
第1回	12/7	オリエンテーション	<ul style="list-style-type: none"> ● 学生向けの講義全体説明 ● 事業者から学生に向けた企業紹介プレゼン（創業の経緯、自社の課題、本事業で得たい成果など1社5分程度）
第2回	12/14	何のために誰に新規事業を構想するのか？	<ul style="list-style-type: none"> ● 学生と事業者とでチーム編成（1社ごとに3~5名） ● 現在の企業理念を学生に深く理解してもらうことを通じて、事業者自身も再認識を深める ● 理想とする企業像を実現するために、誰に喜んでもらいたいか（新たな顧客）を設定して新規事業を行うかを学生と一緒に考える
第3回	12/21	新たな顧客が抱える課題は何か？	<ul style="list-style-type: none"> ● 新たな顧客が抱える問題のうち、お金を出してでも解決したいと考えている課題は何かを学生と一緒に探索する
第4回	1/11	顧客の課題を解決する事業アイデアとは？	<ul style="list-style-type: none"> ● 解決すべき顧客の課題に対して、自社が提供できる事業アイデアを学生と一緒に考える
第5回	1/18	先行する他社はどのようなことをしているのか？	<ul style="list-style-type: none"> ● 必ず存在する先行他社や競合事業（直接/間接）を洗い出し、事業アイデアの改善点を探る
第6回	1/25	売り上げ見込みは立つのか？	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業アイデアからどのようなビジネスモデルを設定して、どのくらい売れるのかを想定する
第7回	2/1	事業アイデアをより良くするためには？	<ul style="list-style-type: none"> ● 競合、売り上げ見込みなどの検討結果から、事業アイデアを見直して当初の理想とする企業像の達成につながるかを学生と一緒に再度検証する
第8回	2/8	コンセプトプランの発表	<ul style="list-style-type: none"> ● 社内の新規事業の構想案として最終プレゼンテーションを行う（1チーム5分程度）
予備日	2/14（水）	荒天などによる予備日	開講日を変更する場合は改めて連絡