



## ご取材のお願い

### 和歌山大学×きのくに信用金庫 包括連携協定に基づく 「『未来事業』共同デザインプロジェクト」12/5(木)開始

令和4年10月に締結しました「和歌山大学ときのくに信用金庫との包括連携協定」に基づき、このたび「未来事業」共同デザインプロジェクト第2回を実施いたします。これは、和歌山大学で開講される教養講義「アントレプレナーシップ実践」(全8回)において、地元企業7社(昨年度は5社)が実際に実現させたい・やってみたいアイデア(具体的な構想は必要なく、あくまでアイデア)を持ち込み、学生とともに事業構想案をつくります。さらに、今年度は近畿財務局和歌山財務事務所から、和歌山県内の経済動向や各種業界についての講義を受けることで、和歌山を元気にする事業案の構想を図っていきます。ぜひご取材ください。

#### 概要

- 1) 講 義 名：アントレプレナーシップ実践  
(新規事業立案の手法(プランニング)を実践形式で学ぶ演習授業)
- 2) 受 講 者：本学学生1~4年 26名受講予定  
株式会社和み、紀州住機建設株式会社(リブホーム建築設計事務所)、  
西本ラボ株式会社、大和自動車整備株式会社、喜笑株式会社、株式会社酒直、  
ASMILE株式会社 計7社(全参加企業とも今年度初参加)  
\*1社ごとに3名程度の大学生とチームを作り、講義内で課題に取り組みます
- 3) 講義について：12/5(木)~1/30(木) 9:10~10:40 全8回(原則毎週木曜、年末年始を除く)  
和歌山大学北3号館B202(キャンスマップ「N3」の建物)  
<https://www.wakayama-u.ac.jp/about/c-map.html>
- 4) 担当教員等  
和田真治(アントレプレナーシップデザインセンター教授、部門長)  
田代優秋(同センター、講師)、平井千津子(同センター、特任助教)  
きのくに信用金庫地域支援部(ファシリテーターとして参画)

※詳細および取材のお申し込みについては下記までご連絡ください。

«本件についての問合せ先»

国立大学法人和歌山大学アントレプレナーシップデザインセンター  
教授 和田真治/研究・社会連携課 起業支援係 池田

〒640-8510 和歌山市栄谷930

電話：073-457-7553 FAX：073-457-7550

メール：entre@ml.wakayama-u.ac.jp

## 【付属資料】

### 1. これまでの経緯

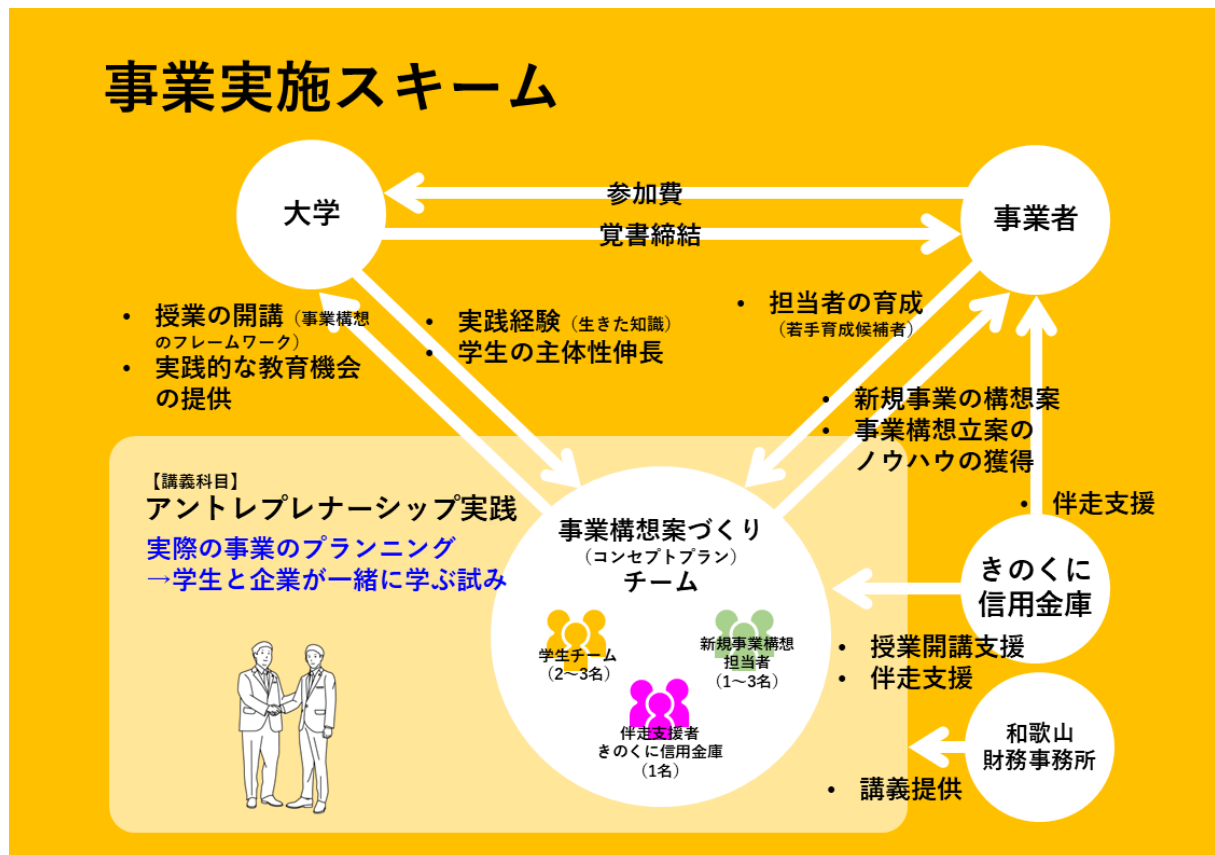
和歌山大学ときのくに信用金庫は、ともに南大阪から和歌山を中心とした地域で事業を展開しています。

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	タイトル	内容
事前研修 (11/19) (企業参加)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 未来事業の概要説明</li> <li>・ MVV の再確認</li> <li>・ SWOT 分析</li> <li>・ 要求水準の確認</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社のミッション、ビジョン、バリューを再度言語化することで事業テーマややってみたいことを再確認</li> <li>・ 未来事業を通じて学生とどこまで考えたいか、重視する視点を事前に提示</li> <li>・ 自社の強みとは何か？技術起点 (Can) で事業アイデア創出を行うために SWOT 分析</li> </ul>
第 1 回 (12/5) (企業参加)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 学生向けガイダンス</li> <li>・ 企業紹介とグループ分け</li> <li>・ 事業テーマの仮決定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 学生と企業のマッチング、グループ分け</li> <li>・ 自社が新たに「やってみたい領域・業界」(Will) と自社の強みをかけ合わせ、事業テーマを仮決定する。</li> </ul>
第 2 回 (12/12) (企業参加)	和歌山財務事務所話題提供	・ 事業領域、業界について現状を把握する
第 3 回 (12/19) (企業参加)	・ 顧客とその課題設定	事業テーマに関わるステークホルダーを洗い出し、対象とする顧客として設定。さらに、顧客が抱える問題を As is /To be で考える。
第 4 回 (12/26) (企業参加)	・ 問題発生の原因探索	設定顧客の問題がなぜ生じているかの原因を探索して、ロジックツリーで整理する。
第 5 回 (1/9) (企業参加)	・ 解決策のアイデア出し	複数ある原因の中から、やりたいこと・できることの視点から 1 つ取り上げて、解決アイデアを考える
第 6 回 (1/16) (企業任意参加)	・ 課題とアイデアの整合確認 (アイデアの見直し)	解決アイデアが設定顧客の問題の解消につながるかを検証して、アイデアを修正する
第 7 回 (1/23) (企業任意参加)	・ 資料作成	プレゼン資料 (約 5 分程度) を作成する
第 8 回 (1/30) (45 分 講義) (企業参加)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ プレゼン</li> <li>・ 使用契約</li> </ul>	検討過程やボツ案も含めて最終発表 (使用契約は授業外で行う)
予備日 (2/6)	荒天等による休講のための予備日	