

## アントレプレナーシップ講座① 事前課題の説明

対象：静岡大学FSS 研究力発展コース受講生

実施日：①2025年7月12日(土)13:30～ 静岡キャンパス  
 ②2025年8月23日(土)13:30～ 静岡キャンパス  
 ③2025年9月15日(月・祝) 浜松ホトニクス  
 ※12:00浜松駅集合

### 「アントレプレナーシップ」とは

現在コントロールしている経営資源にとらわれることなく、新しいビジネス機会を追求する程度  
 「アントレプレナーシップ」p143, (清水洋)

自ら枠を超えて行動を起こし、新たな価値を生み出していく精神  
 <文部科学省アントレプレナーシップオフィシャルサイト>  
<https://entrepreneurship-education.mext.go.jp/>(2024年6月18日)



本講座の方向性

未来の皆さんの行動を考える場にしましょう！

研究を進める中で、発想の転換や新たな価値を見つけ出すには？  
 不確実で変化の速い社会で、課題と解決方法を考え抜くには？  
 技術革新・社会変革を通して、ウェルビーイングを見つけ出すには？

マインドセットの獲得

どう行動するか？

1

### 事前課題

自分が研究で扱っている分野の概念、理論、技術の中から社会実装に転用可能な要素を抽出し、起業や社会普及のプランをつくる。

考えてみよう

※「誰」は何らかの課題を解決してあげたいと思うひとりの人物を思い描く。  
 世代、生活環境、職業、地域、国などをイメージしてストーリーをつくる。

①誰の問題を解決をしようとするか？

②その人はどのような状況にあるのか？

③解決するとどうなるのか？何が可能になるのか？

④そのために自分ができることは何か？

商品・サービス・体験などの「形」にしてみよう！

ピッチにしてみよう！

3分

スライドは2枚



※1つのことにとらわれず、まずはアイデアをたくさん書き出し発散させてみる。

不完全で良い！

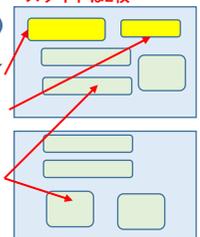
※ピッチとは30秒(250文字)から数分程度の短いプレゼン。全部話そうとせず、「つかみ」の部分だけを話し、「もう少し詳しく聞いてみたい」と思わせたら成功。

注意！：将来論文や学会に発表する可能性のある具体的なデータ、写真、資料は掲載しない。

商品・企画などのタイトル  
 「つかみが大事！」

受講生番号 氏名

イラスト 写真  
 短文(キャッチコピーなど)を、視覚的に分かりやすく、スッキリ配置。



2

**事前課題 スライド2頁以内**

7月10日(木)23:59までに、classroomに提出

**商品・アイデアなどのタイトル**

**受講生番号**

**氏名**

①誰の問題を解決をしようとするのか？

②その人はどのような状況にあるのか？

伝えてほしいこと

③解決するとどうなるのか？何が可能になるのか？

④そのために自分ができることは何か？

**図や写真など**

スローガンやキャッチコピーなど

- ・3分で話せるボリューム。時間オーバー×
- ・研究発表のように決まった形式はありません。
- ・広告チラシをつくる感覚で、自由に配置、デザインする。
- ・わかりやすく、直観に訴えるように！

**必要ない！**

「ご清聴ありがとうございました。」

3

## 1回目の活動「研究成果を社会に送り出す。」

**目標：講師(協力企業・機関)にアイデアをぶつけ、助言を引き出す**

ピッチに興味を持ってもらえると、次のようなことが起こります。

- ・出資者(お金を出してくれる人) や資金の獲得方法を教えてくれる人が現れる。
- ・関連した情報を提供してくれる人が現れる。
- ・場の提供をしてくれる人が現れる。
- ・協力者が現れる。協力者を紹介してくれる人が現れる。
- ・プランの実現に向けて、運営方法の助言やリスクの指摘をしてくれる人が現れる。

**各グループの講師に積極的に質問し、提案の実現に必要な情報を聞き出そう！**

**他のメンバーの提案に、強みやリスクを指摘してあげよう！**

4