



“自分らしく社会貢献する起業”を成功させる



ゼロから「社会起業家」を目指す人のためのソーシャルビジネススクール



社会起業大学
Social Entrepreneur College

目次

- [社会起業大学について](#) P.03
- [社会起業大学の4つの特長](#) P.08
- [講座・サービス概要](#) P.21
- [学費](#) P.30
- [活躍する卒業生](#) P.34
- [お申込、セミナー、個別相談](#) P.37

社会起業大学について

社会起業大学について



社会起業大学 Social Entrepreneur College

2010年設立

日本初の社会起業家育成に特化したビジネススクール

“自分らしく社会貢献する起業”を目指す人たちが、ゼロから起業を成功させるための体系化されたメソッドと起業実践のためのカリキュラム、サポートを提供

社会起業大学の理念

人が最も深い喜びを感じるのは、
自分の才能を生かして 誰かの役に立った時である

社会起業大学のソーシャルミッション
ソーシャルミッションの普及、社会起業家の育成・支援

名称	社会起業大学株式会社 (Social Entrepreneur College Inc.)
設立	2020年(開校 2010年)
代表取締役	林 浩喜
事業内容	社会起業家の育成・支援のための ・ ビジネススクールの運営 ・ コンサルティングサービス ・ 企業研修 等
所在地	東京都新宿区西新宿3丁目9-7 フロンティア新宿タワーオフィス

学長紹介



林 浩喜 (Hiroki Hayashi)

社会起業大学 学長
周南公立大学 経済学部 特任教授
山口県立徳山高校、神戸大学経済学部卒業

住友商事、米国コーネル大学大学院への留学を経て、
1997年に当時日本初のベーグル専門店“BAGEL&BAGEL”を起業

フードビジネスを全くの未経験の状態からスタートし、新業態も
含め130店舗3工場を運営し、ベーグル専門店として国内第1位、
世界第4位の事業にまで育て上げる

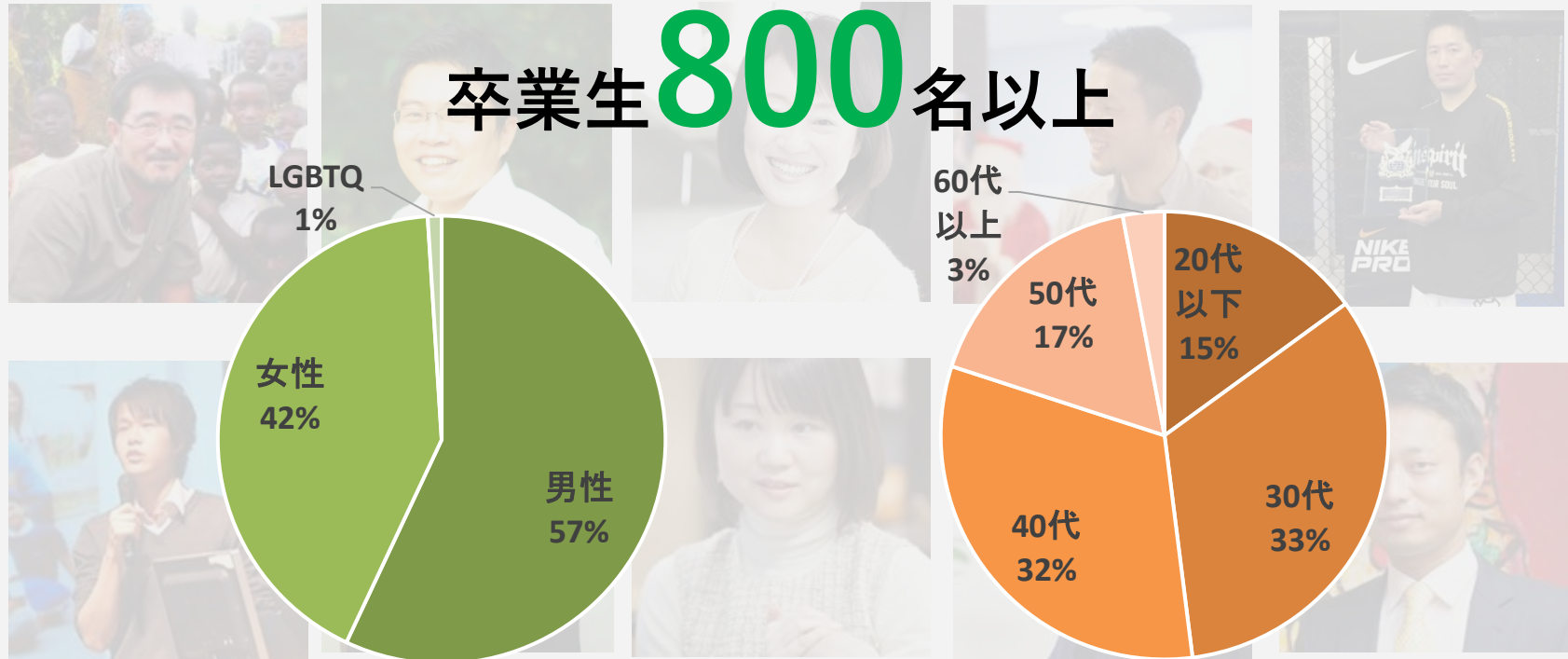
事業拡大、利益最大化を目的とするビジネス起業に終止符を打ち、
社会課題解決を目的とする起業家＝社会起業家を志す

**全くのゼロから事業を立上げ成長させた経験、30年の起業家人生
の中で培ったノウハウや利他精神を軸とした経営哲学を、教育を
通じて社会に還元すべく社会起業大学の学長に就任。社会起業家
の研究と自身の経験を融合させたプログラムの提供を通じて、よ
り良い社会の担い手である社会起業家の育成・支援に情熱を注ぐ**

【 林、社会起業大学の講演・研修実績 】 愛知県、青山学院大学大学院、グローバル人財ネットワーク、静岡県三島市、周南公立大学、周南市、JICA、第一勧業信用組合、大和リース、中国NBC、東京都、名古屋市青年会議所、広島県、福山市、福山青年会議所、山口県、山口市（五十音順、敬称略） / 他多数

学生の傾向

卒業生 **800** 名以上



性別

職業

年代

セールス、ITエンジニア、主婦、フリーター、塾経営者、木こり、俳優、映画プロデューサー、大学生、高校生、看護師、薬剤師、医師、理学療法士、作業療法士、歯医者、保育士、警察官、大学教授、小学校教諭、個人事業主、マーケッター、コンサルタント、大手企業役員、社会福祉士、介護士、格闘家、中小企業社長 …他多数

社会起業家とは

社会起業大学が考える
社会起業家

ビジネスを手段に
ソーシャルミッション
(自らが果たすべき社会的使命)
の実現に取り組む起業家

< 特徴 >

職業の一形態にとどまらない「生き方」である
「自分の才能を生かして、誰かの役に立つこと」に深い喜びを感じている
「**社会課題**」 「**自分らしさ**」 「**ビジネス**」 の3要素を
重ねている

社会起業大学の 4つの特長

社会起業大学の4つの特長①

社会起業やソーシャルビジネスに特化したプログラム

社会起業大学

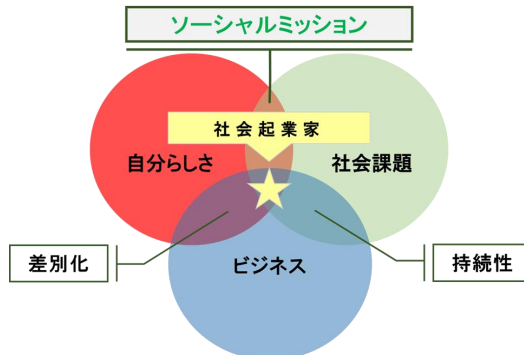
社会起業家育成専門ソーシャルビジネス
スクールとして培ってきた知見

一般的な起業スクール

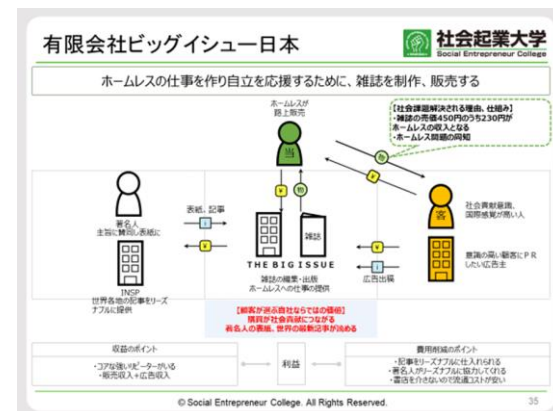
稼ぐことやビジネスが中心で、
社会起業等は扱わない

社会起業大学は、14年に渡って社会起業家の成功パターンを分析した結果、「社会課題」「ビジネス」だけでなく「自分らしさ」も含め3つがバランスよく重ね合わさった「自分らしく社会貢献する起業」を実現している社会起業家こそが成功していることを突き止め、社会起業メソッドとして体系化し、誰もがゼロから社会起業を実現させられるプログラムを提供しています。

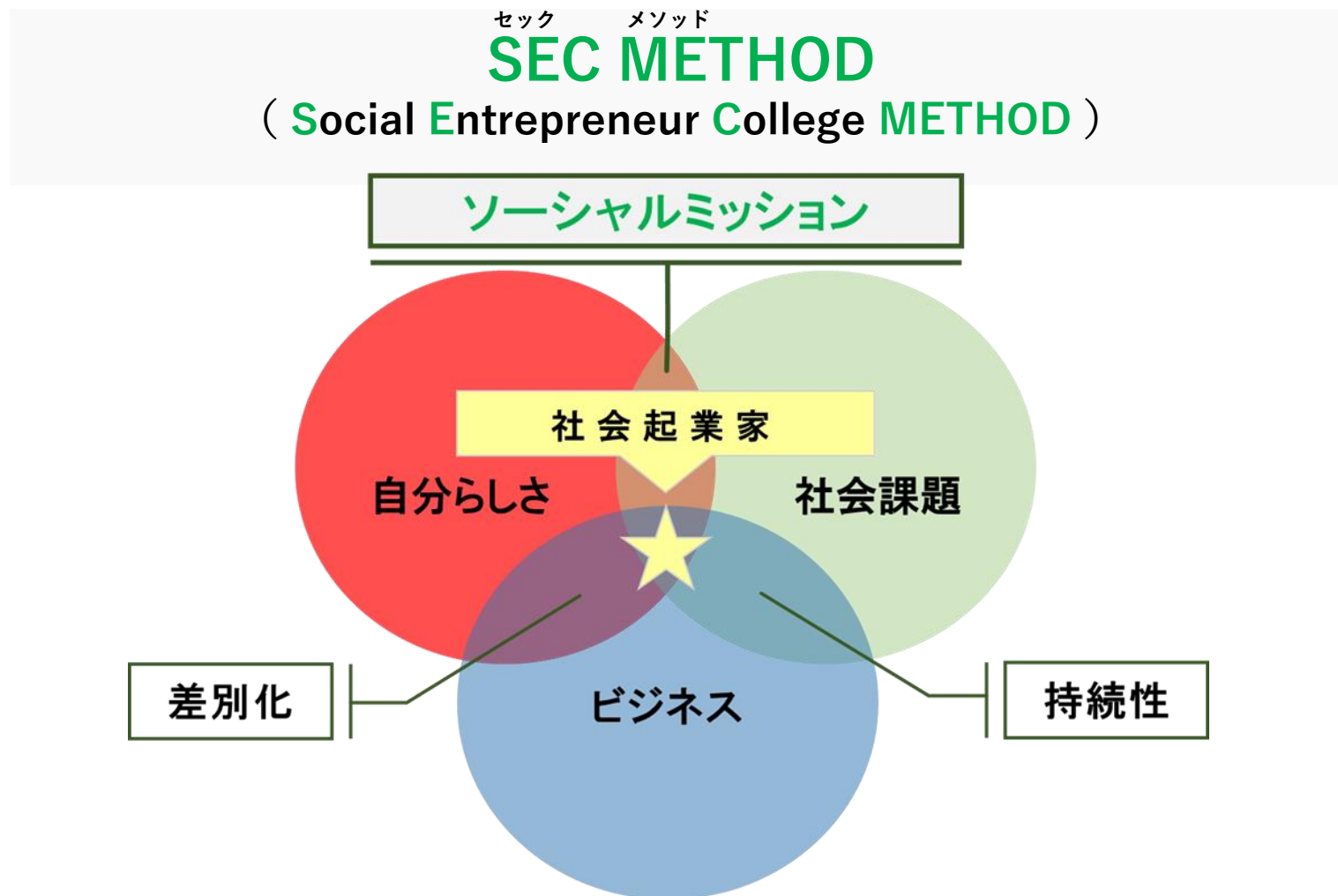
セック メソッド
SEC METHOD
(**Social Entrepreneur College METHOD**)



ソーシャルビジネスモデル図



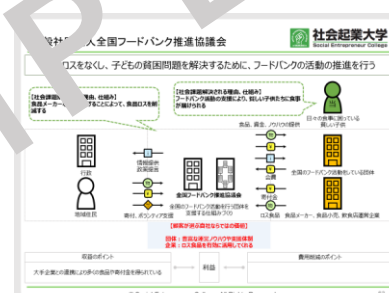
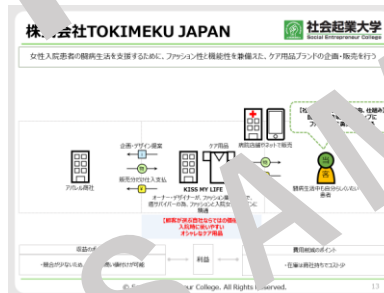
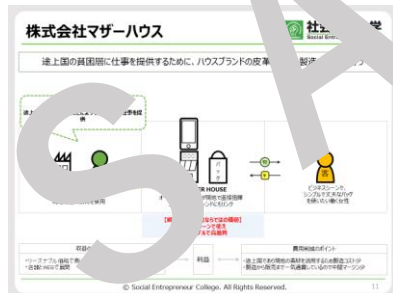
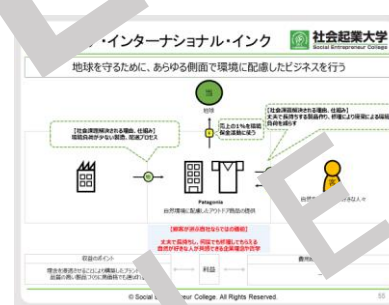
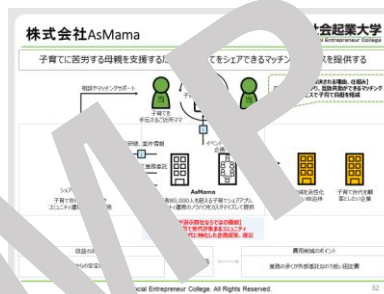
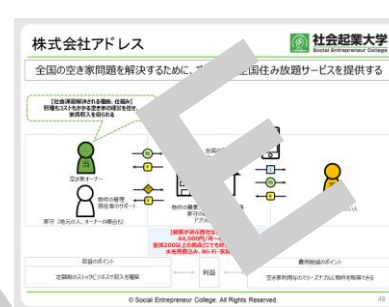
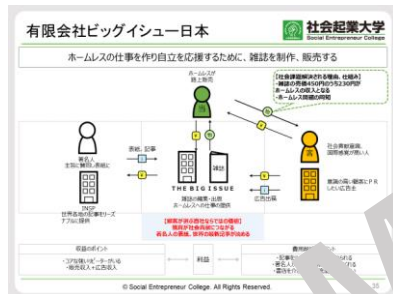
【参考】 SEC METHOD (セック メソッド)



10年以上にわたる研究、学長林の0→1起業の実践経験・哲学を基に「**社会起業家の育成手法**」を確立してきました。社会起業大学ではこの独自手法**SEC METHOD**をベースに、個々の想いを具体的な社会貢献ビジネスにしてきた実績のあるカリキュラムを提供しています。

【参考】ソーシャルビジネスモデル図

社会起業大学では、10年以上の研究から社会貢献とビジネスを両立させるためのソーシャルビジネスモデルの類型を9分類しそれぞれのポイントを整理しまとめています。
 そうした創意工夫の集積を生かしながら、自分の想いを社会貢献ビジネスとしてカタチづくっていく具体的なサポートができます。



社会起業大学の4つの特長②

すべて自分の想いや考えを基に
段階的に進めていけるプロセス

社会起業大学

自分の想いや考えを基に、
起業準備を一連の流れで段階的に進める

一般的な起業スクール

他社の事例を基に、起業の知識や
スキルについてそれぞれ単体で学ぶ

社会起業大学では、最初から最後まで扱う題材は誰かの事例ではなく**自分の想いや考えを扱います**。また起業の知識・スキルもバラバラに習得するのではなく**一連の流れで積み上げるように**習得するため、自分事としての生きた知識・スキルを体得いただけます。



【参考】ゼロから起業するまでの全7ステップ



ゼロから起業を実現させるには、断片的な知識がいくらあっても意味がなく、体系的に順序立てて学び、情報やアイデアを整理し行動していくことが重要です

社会起業大学では、**ゼロから起業までを全7ステップ**（34プロセス）に整理し、**初心者でも一歩ずつ段階的に進めるような丁寧なナビゲート**をしています

【参考】ソーシャルビジネスプランニングワークシート

The image displays a collection of 20 worksheets used for social business planning. Each worksheet is titled and includes various diagrams, tables, and text boxes. The worksheets are arranged in a grid and include the following titles:

- 【名前】ワークシート_社会課題構造分析
- 【名前】ワークシート_自分らしき分析(ライフチャート編)
- 【名前】ワークシート_自分らしき分析(動機、強み編)
- 【名前】ワークシート_PEST分析
- 【名前】ワークシート_SWOT分析
- 【名前】ワークシート_クロスSWOT分析
- 【名前】ワークシート_ソーシャルミッションバート
- 【名前】ワークシート_ソーシャルミッションバート_シナリオ
- 【名前】ワークシート_3C分析_ターゲット顧客
- 【名前】ワークシート_3C分析_競合
- 【名前】ワークシート_3C分析_自社
- 【名前】ワークシート_3C分析_STP
- 【名前】ワークシート_ベロソナプロファイル
- 【名前】ワークシート_STP分析②
- 【名前】ワークシート_STP分析③
- 【名前】ワークシート_コンセプト
- 【名前】ワークシート_マーケティング
- 【名前】ワークシート_オペレーション組織設計
- 【名前】ワークシート_負債対照表(BS)ワークシート_負債と純資産
- 【名前】ワークシート_負債対照表(BS)ワークシート_負債
- 【名前】ワークシート_損益計算書(P/L)ワークシート
- 【名前】ワークシート_ソーシャルビジネスモデル図
- 【名前】ワークシート_プレゼンテーション_持続性バート
- 【名前】ワークシート_プレゼンテーション_持続性バート

These worksheets are designed to guide students through the process of identifying social issues, defining their mission, analyzing the market and competition, and creating a detailed business plan. A large, semi-transparent 'SAMPLE' watermark is placed diagonally across the entire grid.

これらの20枚を超えるワークシートは全て授業の中で扱い、経験豊富な講師や多様なバックグラウンドを持つ仲間からのフィードバックでブラッシュアップしていきます。これだけのアウトプットをもとに作成されるソーシャルビジネス事業計画書は練り尽された精度の高いものとなり、助成金申請や銀行融資の際にも活用できます。

社会起業大学の4つの特長③

受講すれば完成する 実践的な自分専用の起業アイテム

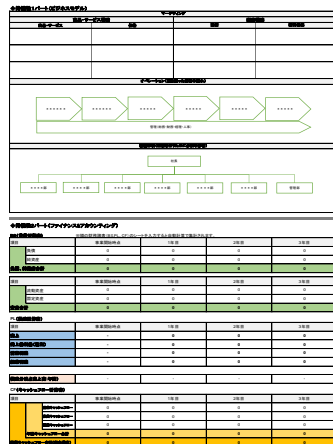
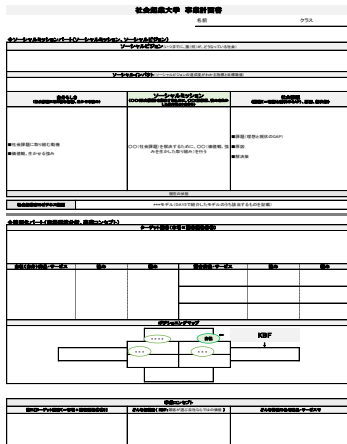
社会起業大学

実践で使える
自分の事業計画書、
商品・サービス、チラシなど

一般的な起業スクール

講義資料、一般的なテンプレート、
資格など

社会起業大学では、一連の流れに沿って自らアウトプットしていくワークシート集を基に、起業の必須アイテムである**事業計画書**や**商品・サービス**なども創り上げるため、それらは起業時だけでなく**起業後も使える成果物**として残していただけます。



【成果物例】 事業計画書

社会起業大学 事業計画書		
名前		クラス
◆ソーシャルミッションパート(ソーシャルミッション、ソーシャルビジョン)		
ソーシャルビジョン(いつまでに、誰(何)が、どうなっている社会)		
10人の身体的障害者と10人のこころの病気の方と5人の引きこもりの方々の就労を実現させ、児童300人の社会教育を実現させる。		
ソーシャルインパクト(ソーシャルビジョンの達成度がわかる指標)		
対象者雇用人数		
自分らしさ (社会課題に取り組み、生きかせるため)	ソーシャルミッション (〇〇(社会課題)を解決するために、〇〇(新事業、取り組みを生かした取り組み)を行う)	社会課題 (課題(=課題と現状のGAP)、原因、解決策)
<p>■社会課題に取り組む理由</p> <ul style="list-style-type: none"> ・うつ病を患っていた両親の自死(親の引きこもり) <p>■生きかせる理由</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自分のプロセス開発の経験 ・制作に必要なスキルおよびそこで働く人のスキルを言語化して可視化する経験 ・障害者雇用による社会的課題を克服する力と解決力 ・パタン認識力と空間把握能力 ・社会起業家による成功体験 	<p>社会の境界線を無くす為</p> <p>■障害者・障害者・こころの病気の引きこもりの方々と一緒に働く場を創出し、その場を通して、児童に多様性の大切さを体験する機会を提供する。</p>	<p>■課題(課題と現状のGAP)</p> <p>障害者・こころの病気の引きこもりの方々に一方的に引かれた境界線のため、共生・就労の機会が失われている。</p> <p>■原因</p> <p>社会に境界線の無い場が少ない。初歩的に多様性を知り、体験する機会がないため、成人してから多様性に対する理解が深まらない。</p> <p>■解決策</p> <p>境界線の無い場をつくる かたがたい多様性を知り経験する機会を提供することで、大人になった時の多様性に対する理解を深めることにより、障害者の方々の共生・就労の機会を創出する。</p>
現在の状態		
社会起業家のビジネス概要	当事者雇用モデル	
◆差別化パート(市場環境分析、事業コンセプト)		
ターゲット顧客(市場×顧客属性①②)		
高級チョコレート市場で、障害者用を探している女性経営者		
自社(自分)商品・サービス	強み	商品・サービス
<p>■販売する商品・サービス</p> <p>高級で高い機能性を持ったチョコレート贈答用、サンプル提供</p> <p>■特長ある機能、サービス、デザイン</p> <p>パターンオーダー 美肌、新陳代謝、抗がん 砂糖未使用 器具制定期販売</p>	<p>物作りのプロセス開発の経験 物作りに必要なスキルおよびそこで働く人のスキルを言語化して可視化する経験 障害者雇用による社会的課題を克服する力と解決力 パタン認識力と空間把握能力</p>	<p>ブランド高級感 自社開発力</p> <p>カカオ産地直採 味のリエーション</p> <p>外注印刷 中身は、一般的なチョコ</p>
事業コンセプト		
誰に(ターゲット顧客(=市場×顧客属性①②))	どんな価値を(KBF:顧客が選ぶ自他ならぬ価値)	どんな特長のある商品・サービスで
高級チョコレート市場で、障害者用を探している女性経営者	自分好みにアレンジできる美香にいい健康にいい贈答にいい障害者・こころの病気の方々の同僚的な応援(ストーリーの提供)	香みや甘さ、響りをパターンオーダーできるポリフェノール含有量最大化食物繊維砂糖不使用(メーブルシロップ)低カロリー

◆持続性1パート(ビジネスモデル)					
商品・サービス	商品・サービス戦略	価格	流通	販売戦略	販売促進
<p>■販売する商品・サービス</p> <p>高級で高い機能性を持ったチョコレート贈答用、サンプル提供</p>	<p>■価格</p> <p>1箱(6個入り) 3,000円</p>	<p>■購買方法</p> <p>EC 店舗(試食ができるアンテナショップ)</p>	<p>■提供方法</p> <p>自社ECサイトでの販売、 不定期量販売</p>	<p>■販売促進</p> <p>SNS インフルエンサー</p>	<p>チョコレートに、あなたの思いを贈るチョコレート こころも、社会の境界線も溶かすチョコレート Melt Heart Melt Border</p>
オペレーション(顧客をつたう業務の流れ)					
◆持続性2パート(ファイナンス&アカウンティング)					
BS(貸借対当表)					
※図の財務諸表(BS, PL, CF)のシートを入力すると自動計算で集計されます。					
項目	事業開始時点	1年目	2年目	3年目	
流動資産	9,500,000	24,631,680	39,426,360	54,271,040	
固定資産	7,000,000	6,000,000	5,000,000	4,000,000	
資産合計	16,500,000	30,631,680	44,426,360	58,271,040	
項目	事業開始時点	1年目	2年目	3年目	
負債	11,500,000	11,500,000	11,140,000	10,780,000	
純資産	5,000,000	19,131,680	33,286,360	47,491,040	
負債、純資産合計	16,500,000	30,631,680	44,426,360	58,271,040	
PL(損益計算書)					
項目	事業開始時点	1年目	2年目	3年目	
売上	-	50,000,004	50,000,004	50,000,004	
売上総利益(粗利)	-	28,091,676	28,091,676	28,091,676	
営業利益	-	11,331,680	11,331,680	16,759,996	
経常利益	-	14,131,680	14,154,680	14,204,680	
		70	70	70	
損益分岐点売上高(年間)	-	34,829,306	35,078,704	35,078,704	
CF(キャッシュフロー計算書)					
項目	事業開始時点	1年目	2年目	3年目	
営業キャッシュフロー	0	15,131,680	15,154,680	15,204,680	
投資キャッシュフロー	-7,000,000	-7,000,000	0	0	
財務キャッシュフロー	16,500,000	16,500,000	-360,000	-360,000	
年間キャッシュフロー合計	9,500,000	15,131,680	14,794,680	14,844,680	
累積キャッシュフロー合計	9,500,000	24,631,680	39,426,360	54,271,040	

【成果物例】 事業プレゼンテーション

事業計画書の内容を10分間で説明できるシナリオも作成します。「10分だけお時間もらえますか」と様々な協力者に対して、ご自身のソーシャルミッションと事業計画を語れるようになることで協力を得ることができます

私のソーシャルミッションは***です！
それを実現する事業計画は***です



【成果物例】 試作品、チラシ、インタビュー、タスク表等

商品・サービス 認知手段 (LP, チラシ)



起業の最重要アイテムである商品・サービスと認知手段 (LP, チラシ) のポイントを学び試作品を作成します

テストマーケティング インタビュー

【インタビュー内容】

テストマーケティング日時: 月 日

対象者名 (仮名中):

ありがとうございました。それで、今からインタビューさせていただきます。事前に申しましたように内容は、個人が特定される形で用いられることはありませんので、安心してご意見をいただけたらと思います。

1. OO様について教えてください。

年代	職業
性別	
会社名	
年収	

2-1. この商品・サービスを買いたいと思いますか？

1. 1.もっと高くても買いたい 2. 2.買いたい 3. 3.もともと買いたい 4. 4.買いたくない

2-2. 2-1 でお答えいただいた理由、商品・サービスと比較した際の付与、理由などの観点から教えてください。

2-3. 2-1 でお答えいただいた理由、商品・サービスの適正価格について教えてください。

3-1. 2-1 でお答えいただいた理由、商品・サービスの魅力が伝わりますか？

1. 1.とても面白いと思う 2. 2.面白いと思う 3. 3.どちらでもない 4. 4.そう思わない 5. 5.全くそう思わない

3-2. 3-1 でお答えいただいた理由、商品・サービスについて改善、具体的な改善を教えてください。

4. その他、商品・サービスの改善にあたり、ご意見やご感想などありましたら是非教えてください。(例: 商品・サービス内容や押付方法、伝え方、購入方法 等)

インタビューは以上となります。ご来場をお時間を頂き誠にありがとうございました。

テストマーケティングのインタビューを行い分析することで商品・サービスや事業計画の改善につなげます

業務プロセス タスクスケジュール

実施計画表 1

【事業計画】

DV家庭に買った子どもたちに、心の拠り所を作り自己肯定感を育む為に、子供会や学校の行事を行う

タスクスケジュール

タスク	担当者	開始日	終了日	完了
タスク1	担当者	開始日	終了日	完了
タスク2	担当者	開始日	終了日	完了
タスク3	担当者	開始日	終了日	完了
タスク4	担当者	開始日	終了日	完了
タスク5	担当者	開始日	終了日	完了
タスク6	担当者	開始日	終了日	完了
タスク7	担当者	開始日	終了日	完了
タスク8	担当者	開始日	終了日	完了
タスク9	担当者	開始日	終了日	完了
タスク10	担当者	開始日	終了日	完了
タスク11	担当者	開始日	終了日	完了
タスク12	担当者	開始日	終了日	完了
タスク13	担当者	開始日	終了日	完了
タスク14	担当者	開始日	終了日	完了
タスク15	担当者	開始日	終了日	完了
タスク16	担当者	開始日	終了日	完了
タスク17	担当者	開始日	終了日	完了
タスク18	担当者	開始日	終了日	完了
タスク19	担当者	開始日	終了日	完了
タスク20	担当者	開始日	終了日	完了
タスク21	担当者	開始日	終了日	完了
タスク22	担当者	開始日	終了日	完了
タスク23	担当者	開始日	終了日	完了
タスク24	担当者	開始日	終了日	完了
タスク25	担当者	開始日	終了日	完了
タスク26	担当者	開始日	終了日	完了
タスク27	担当者	開始日	終了日	完了
タスク28	担当者	開始日	終了日	完了
タスク29	担当者	開始日	終了日	完了
タスク30	担当者	開始日	終了日	完了
タスク31	担当者	開始日	終了日	完了
タスク32	担当者	開始日	終了日	完了
タスク33	担当者	開始日	終了日	完了
タスク34	担当者	開始日	終了日	完了
タスク35	担当者	開始日	終了日	完了
タスク36	担当者	開始日	終了日	完了
タスク37	担当者	開始日	終了日	完了
タスク38	担当者	開始日	終了日	完了
タスク39	担当者	開始日	終了日	完了
タスク40	担当者	開始日	終了日	完了
タスク41	担当者	開始日	終了日	完了
タスク42	担当者	開始日	終了日	完了
タスク43	担当者	開始日	終了日	完了
タスク44	担当者	開始日	終了日	完了
タスク45	担当者	開始日	終了日	完了
タスク46	担当者	開始日	終了日	完了
タスク47	担当者	開始日	終了日	完了
タスク48	担当者	開始日	終了日	完了
タスク49	担当者	開始日	終了日	完了
タスク50	担当者	開始日	終了日	完了
タスク51	担当者	開始日	終了日	完了
タスク52	担当者	開始日	終了日	完了
タスク53	担当者	開始日	終了日	完了
タスク54	担当者	開始日	終了日	完了
タスク55	担当者	開始日	終了日	完了
タスク56	担当者	開始日	終了日	完了
タスク57	担当者	開始日	終了日	完了
タスク58	担当者	開始日	終了日	完了
タスク59	担当者	開始日	終了日	完了
タスク60	担当者	開始日	終了日	完了
タスク61	担当者	開始日	終了日	完了
タスク62	担当者	開始日	終了日	完了
タスク63	担当者	開始日	終了日	完了
タスク64	担当者	開始日	終了日	完了
タスク65	担当者	開始日	終了日	完了
タスク66	担当者	開始日	終了日	完了
タスク67	担当者	開始日	終了日	完了
タスク68	担当者	開始日	終了日	完了
タスク69	担当者	開始日	終了日	完了
タスク70	担当者	開始日	終了日	完了
タスク71	担当者	開始日	終了日	完了
タスク72	担当者	開始日	終了日	完了
タスク73	担当者	開始日	終了日	完了
タスク74	担当者	開始日	終了日	完了
タスク75	担当者	開始日	終了日	完了
タスク76	担当者	開始日	終了日	完了
タスク77	担当者	開始日	終了日	完了
タスク78	担当者	開始日	終了日	完了
タスク79	担当者	開始日	終了日	完了
タスク80	担当者	開始日	終了日	完了
タスク81	担当者	開始日	終了日	完了
タスク82	担当者	開始日	終了日	完了
タスク83	担当者	開始日	終了日	完了
タスク84	担当者	開始日	終了日	完了
タスク85	担当者	開始日	終了日	完了
タスク86	担当者	開始日	終了日	完了
タスク87	担当者	開始日	終了日	完了
タスク88	担当者	開始日	終了日	完了
タスク89	担当者	開始日	終了日	完了
タスク90	担当者	開始日	終了日	完了
タスク91	担当者	開始日	終了日	完了
タスク92	担当者	開始日	終了日	完了
タスク93	担当者	開始日	終了日	完了
タスク94	担当者	開始日	終了日	完了
タスク95	担当者	開始日	終了日	完了
タスク96	担当者	開始日	終了日	完了
タスク97	担当者	開始日	終了日	完了
タスク98	担当者	開始日	終了日	完了
タスク99	担当者	開始日	終了日	完了
タスク100	担当者	開始日	終了日	完了

起業までの業務プロセスと詳細化したタスクスケジュールを作成することで、起業に向けた具体的なアクションを明確にします

社会起業大学の4つの特長④

自分の想いやアイデアを磨き上げる、 志ある仲間と行う対話型授業

社会起業大学

想いやアイデアを研ぎ澄ます
志ある仲間同士の本音の対話

一般的な起業スクール

事例に対するディスカッション
(自分のアイデアは深まらない)

スキルを身に着けたいだけならディスカッションで十分ですが、実際に起業するためには自分の言葉で、簡潔で分かりやすい事業計画を創る必要があります。だからこそ社会起業大学では、自分の想いやアイデアを漠然とした状態からでも志ある仲間語り、自分とは異なる視点からの質問や客観的なフィードバックを得るという壁打ち重視の対話を重視しています。



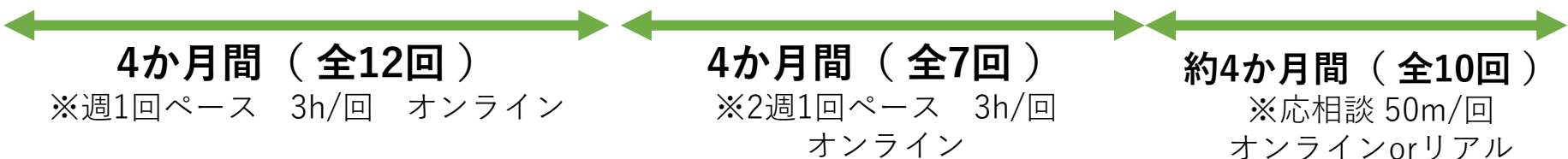
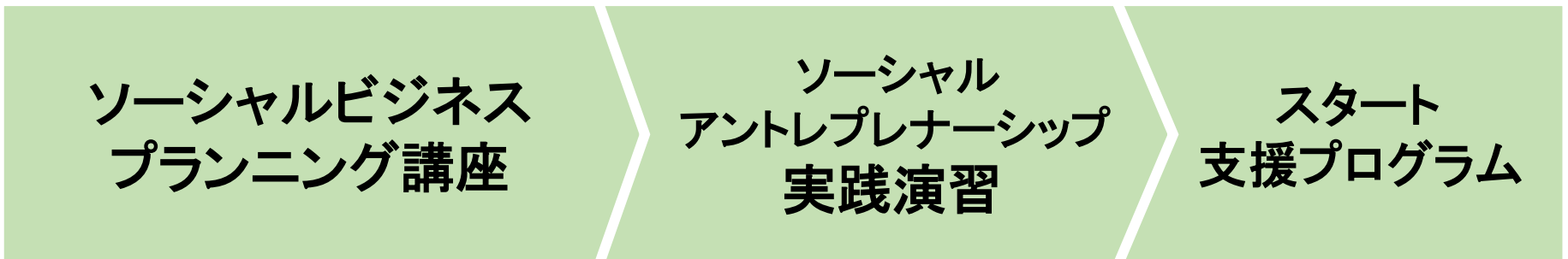
社会起業大学の特長 まとめ

- ① 社会起業・ソーシャルビジネスに特化したプログラム
- ② すべて自分の想いや考えを基に進めていけるプロセス
- ③ 受講すれば完成する実践的な自分専用の起業アイテム
- ④ 自分の想いやアイデアを磨き上げる、志ある仲間と行う対話型授業

講座・サービス概要

講座・サービスラインナップ

社会起業大学では、ゼロから起業するまでの7ステップと起業後に整理し、これに沿って講座・スタート支援プログラムを提供しています。



講座概要

到達目標	<ol style="list-style-type: none"> 1. ソーシャルミッション・ビジョンの言語化 2. 事業コンセプトの策定 3. ビジネスモデルの確立 4. 資金調達、収支計画を含めた事業計画書、事業プレゼンテーションの完成 を通じた、ソーシャルビジネスプランニングスキルの習得 				
概要	独自の社会起業家育成手法であるSEC METHODを通じて、ソーシャルビジネスプランニングスキルを学ぶと同時に、自分自身の想いやアイデアを 20枚を超える独自ワークシート を活用してアウトプットしていきます。講師、仲間の多角的な視点からのフィードバックを受けながらアウトプットの改善を行い、 自分自身の事業計画を完成 させます				
回数	全12回 (180分/回) ※週1回ペース	曜日/時間	<いずれか1つの曜日を選択> ・火曜 夜間 19:00~22:00 ・木曜 夜間 19:00~22:00 ・土曜 午前 10:00~13:00	クラス人数	10名前後 丁寧に対応できる 少人数クラス
受講期間	4か月間 (4~7月、8~11月、12~3月)	形式	オンライン形式 (Zoom) 相互フィードバックを中心とした対話型授業		
アーカイブ	受講期間中及び受講期間終了後1か月の間、授業の動画を閲覧いただくことができます				
1on1 フォローアップ	想いや方向性の整理やビジネスアイデアの壁打ち、授業内容のキャッチアップ等、一人ひとりの課題に合わせて経験豊富なスタッフによるアドバイスやフィードバックをご利用いただけます (※ 1回60分、最大3回、受講修了月末まで利用可能)				
成果物等	<ul style="list-style-type: none"> ・ 起業に関する自分の想い、アイデア、情報を集約したソーシャルビジネスプランニングワークブック ・ 実践で活用できるA3用紙1枚の事業計画書 ・ 修了証書 				

シラバス

	火 19:00-22:00	土 10:00-13:00	テーマ	内容
	※いずれか1クラスを選択			
1	8/6	8/10	社会起業（家）事例研究	様々な社会起業家の事例研究と、社会起業、ソーシャルビジネスの定義を確認することを通じて、これから目指すべき社会起業家の要件を確認します
2	8/13	8/17	社会課題の構造分析	社会課題の定義とその構造を理解したうえで、自らが取り組む社会課題を構造的に分析します
3	8/20	8/24	自分らしさの発見	自分らしさを構成する要素を理解したうえで、自らのこれまでの人生から自分らしさを見出します
4	9/3	9/7	ソーシャルミッション・ビジョンと ソーシャルビジネスモデル類型	社会起業の根幹をなすソーシャルミッション・ビジョンを理解したうえで、自らのソーシャルミッション・ビジョンを言語化します。また、社会性と収益性を両立するソーシャルビジネスモデルの類型を学びます
5	9/10	9/14	市場環境分析と 事業コンセプトの設定①	市場の構成要素と分析手法を理解したうえで、自らが参入する市場環境を分析し事業コンセプトを考えます
6	9/17	9/21	市場環境分析と 事業コンセプトの設定②	参入市場を細分化しターゲットを定め独自の立ち位置を見出す手法を理解したうえで、顧客が選ぶ自社ならではの価値を明確化し、事業コンセプトを精緻化します
7	10/1	10/5	ビジネスモデルとマーケティング①	ビジネスモデルの全体像とマーケティングの基礎を理解したうえで、自社のマーケティング戦略を策定します
8	10/8	10/12	マーケティング② -認知手段とプロモーション-	商品・サービスを認知してもらい購買を促すプロモーション施策の最も基本となるLP（ランディングページ）、チラシを作成します
9	10/15	10/19	オペレーションと組織の設計	オペレーションと組織の設計を設計する考え方を理解したうえで、マーケティング戦略を実現するためのオペレーション戦略の策定と組織設計を行います
10	10/29	11/2	ファイナンス&アカウンティングの 基礎	ビジネスモデルをお金の側面からとらえた財務諸表を中心としたファイナンスとアカウンティングの考え方を理解したうえで、資金調達と収支の計画を作成します
11	11/5	11/9	事業計画書の完成	これまでの学びと整理・アウトプットしてきた成果物の整合性を確認したうえで、事業計画書へと統合します
12	11/12	11/16	事業プレゼンテーションと ソーシャルビジネスモデル図	共感と納得が得られる説明のポイントを押さえたうえで、事業計画書の内容をプレゼンテーションへとまとめます。また事業計画を1枚で説明できるソーシャルビジネスモデル図を作成します

※シラバスは予告なく変更となる可能性があります

クラス日程表

	2024年8月開講		2024年12月開講		2025年4月開講	
	※いずれか1つの曜日を選択		※いずれか1つの曜日を選択		※いずれか1つの曜日を選択	
	火曜夜間 19:00-22:00	土曜午前 10:00-13:00	火曜夜間 19:00-22:00	土曜午前 10:00-13:00	火曜夜間 19:00-22:00	土曜午前 10:00-13:00
1	8/6	8/10	12/3	12/7	4/8	4/12
2	8/13	8/17	12/10	12/14	4/15	4/19
3	8/20	8/24	12/17	12/21	4/22	4/26
4	9/3	9/7	1/7	1/11	5/13	5/17
5	9/10	9/14	1/14	1/18	5/20	5/24
6	9/17	9/21	1/21	1/25	5/27	5/31
7	10/1	10/5	2/4	2/8	6/10	6/14
8	10/8	10/12	2/11	2/15	6/17	6/21
9	10/15	10/19	2/18	2/22	6/24	6/28
10	10/29	11/2	3/4	3/8	7/8	7/12
11	11/5	11/9	3/11	3/15	7/15	7/19
12	11/12	11/16	3/18	3/22	7/22	7/26

到達目標	<p>1. 商品・サービスと認知手段（LP,チラシ）の作成 2. テストマーケティングの実践と改善 3. 起業に向けたタスクスケジュールの詳細化 を通じた、ソーシャルアントレプレナーシップ（社会起業家精神）の習得と実践</p>				
概要	<p>ソーシャルビジネスプランニング講座で作成した事業計画書に基づき、商品・サービスと認知手段（LP,チラシ）を作成し、3回にわたるテストマーケティングを行い、商品・サービスを始めた事業計画全体を改善します。そのうえで、ビジネスモデルを詳細化し、起業日から逆算した実施計画表を作成しその実行に取り組み、起業に向けて歩みだします</p>				
回数	<p>全7回 (180分/回) ※2週に1回ペース</p>	曜日/時間	水曜 夜間 19:00～22:00	クラス 人数	3～8名
受講期間	<p>4か月間 (4～7月、8～11月、12～3月)</p>	形式	<p>オンライン形式（Zoom） 実践とフィードバックを中心とした授業スタイル</p>		
アーカイブ	<p>受講期間中及び受講期間終了後1か月の間、授業の動画を閲覧いただくことができます。</p>				
1on1 フォローアップ	<p>起業に向けた実践を行うにあたっての実務的な課題やビジネスモデルの詳細化にあたっての改善点など、一人ひとりの実践課題に合わせて講師を務める学長を中心にアドバイスやフィードバックを行います (※ 1回60分、最大3回、受講終了月末まで利用可能)</p>				
その他/備考	<ul style="list-style-type: none"> ・eラーニング「スタートアップの基礎知識（設立登記、経理、法務、デジタルマーケティング、資金調達）」をご受講いただけます ・商品・サービス、認知手段（LP,チラシ）が完成します ・テストマーケティングに必要なツール（アンケート等）を提供します ・実施計画表が完成します ・修了証書を発行いたします 				

シラバス

	水 19:00-22:00	テーマ	内容
1	12/6	商品・サービスの詳細化	前期で考えた事業計画書を発表したうえで、商品・サービスの概要を説明しフィードバックをもらうことで改善点を整理します
2	12/20	認知手段（LP,チラシ）の作成	戦略をビジュアル化したものであり、集客の要ともなるLP、チラシを作成・発表しフィードバックをもらうことで改善点を整理します
3	1/10	プロトタイプ（試作品）の作成	自社の商品・サービスの価値を感じてもらえる必要最小限の機能を備えたプロトタイプ（試作品）を作成し利用してもらいフィードバックをもらうことで改善点を整理します
4	1/24	テストマーケティング① （クラス内インタビュー）	プロトタイプを作成し、それをもとにクラスメートにテストマーケティング実践ワークシートを使用し、次回以降に外部でテストマーケティングを行う上での流れや注意点を確認します
5	2/7	テストマーケティング② （外部インタビューの振り返り）	外部のターゲット顧客にテストマーケティングを実施し（3名以上）、インタビュー内容の集計、結果を報告し、フィードバックをもらうことで改善点を整理します
6	2/21	バリューチェーン・組織の詳細化と タスクスケジュールの作成	外部テストマーケティングを受けて、バリューチェーンと組織体制を詳細化し、そこからさらに商品・サービスの購入～提供までにやるべきこと、必要なもの、取引先等を細かく洗い出したタスクスケジュールを作成・発表し、フィードバックをもらうことで改善点を整理します
7	3/6	テストマーケティング③ （販売実践の振り返り）	実際に集客から商品・サービスの販売・提供までを実施し振り返りを共有しフィードバックをもらうことで改善点を整理します。また最後に事業計画書を再作成し、アクションプランを宣言し起業に向けた一歩をふみだします

※シラバスは予告なく変更となる可能性があります

クラス日程表

	第32期 2024年8月開講	第33期 2024年12月開講	第33期 2025年4月開講
	水曜夜間 19:00-22:00	水曜夜間 19:00-22:00	水曜夜間 19:00-22:00
1	8/21	12/11	4/9
2	9/4	12/25	4/23
3	9/18	1/8	5/14
4	10/2	1/22	5/28
5	10/16	2/5	6/11
6	10/30	2/19	6/25
7	11/13	3/5	7/10

<p>到達目標</p>	<p>1.タスクマネジメント体制の構築 2.数値目標（KPI）の設定 3.経営会議の構築、運営支援 等を通じた、起業スタート時の運営体制の構築を支援します</p>				
<p>概要</p>	<p>起業をスタートした際は、サービスの構築、営業やマーケティング、経理、総務的な事務などが同時に発生し業務が煩雑になりがちです。これらのタスクを整理し優先順位をつけながら実行していく体制を整えつつ事業を継続的に運営していくために必要な数値目標の設定や経営会議の構築、運営を支援していきます。</p>				
<p>回数</p>	<p>全10回 (50分/回)</p>	<p>曜日/時間</p>	<p>応相談</p>	<p>クラス 人数</p>	<p>1名 マンツーマン</p>
<p>受講期間</p>	<p>4ヶ月間 応相談</p>	<p>形式</p>	<p>オンライン（Zoom）or 対面（西新宿）</p>		
<p>その他/備考</p>	<p>完全個別対応のため、その時点での経営課題と目標を設定したうえで柔軟に支援を行います。</p>				

学費

社会起業大学で学ぶ内容を 仮に外部サービスで利用すると・・・

内容	外部サービスを利用すると・・・
自分らしさ発見プログラム	約30万円
社会課題・SDGs 学習プログラム	約30万円
ビジネススクール MBA 6 科目 (経営戦略、マーケティング、オペレーション、人的資源管理、アカウンティング、ファイナンス)	約70万円
コンサルタントによる事業計画策定	約50万円
市場調査・テストマーケティングの外部委託	約40万円
起業・経営の専門家による相談、アドバイス (10回)	約50万円
前進させる環境 / 社会起業家とのネットワーク / 節約できる人生の貴重な時間	+ α
合 計	約170万円+ α

社会起業大学では、これらの内容のエッセンスを、**リーズナブル**に学べる講座を提供しています

学費は
次ページ

学費

	コース名	入学金	授業料	小計
ソーシャルビジネス プランニング講座	ソーシャルビジネスプランニング講座	33,000	297,000	330,000
ソーシャル アントレプレナーシップ 実践演習	ソーシャルアントレプレナーシップ実践演習	-	297,000	297,000
スタート支援 プログラム	スタート支援プログラム	-	297,000	297,000

授業料は、月々3,000～の分割払いも可能です

※分割払いのお申込には審査が必要です

分割払い（学費ローン）のご案内

社会起業大学では、オリコプロダクトファイナンス株式会社との提携で、イオン学費ローン支払い制度をご用意しています。最小金額3,000円～/月、最大お支払回数108回までをお選びいただくことができ、月々のご負担が少ないかたちでご利用いただけます。

■イオン学資ローン概要

資金用途	授業料 ※入学金除く
返済期間（回数）	3ヶ月～9年（6回～108回払い）
分割手数料率	実質年率2.9%（イオンカード会員様 実質年率 2.5%）
お支払方法	口座自動振替
お支払日	毎月7日※金融機関の定休日の場合は翌営業日

■支払いシミュレーション

①「分割均等払い」の場合

受講コース：ソーシャルビジネスプランニング講座 受講料297,000円（入学金除く）の場合

支払い回数	実質年率	お支払	
6回払い	2.9%	初回：50,017円	2回目以降月々：49,900円
12回払い	2.9%	初回：25,586円	2回目以降月々：25,100円
60回払い	2.9%	初回：6,710円	2回目以降月々：5,300円
108回払い	2.9%	初回：6,099円	2回目以降月々：3,100円

②「ボーナス併用払い」の場合

「ボーナス併用払い」をご利用の場合、ボーナス月とお支払い開始月により、金額が変わります。

メディア実績



朝日新聞、毎日新聞、読売新聞、日本経済新聞、産経新聞、東京新聞、日刊新周南、山口放送 (KRY)、AERA、サステナブル・ビジネス・マガジン「オルタナ」、THE21 (PHP研究所)、Yahoo! ニュース、HUMAN STORY、世界の村で発見! こんなところに日本人 (ABCTV)、ニュースチェック11 (NHK総合)、NHKあさイチ、プレジデントウーマン / 他多数



すごく納得感があった

★★★★★ 遠田 健史さん 40代/愛知県 (男性)

しっかりと自分のソーシャルミッションを見つけられたことだと思います。それがスタートであり、ゴールにも繋がっているとすごく納得感があり動き出せました。



書き込み式の教材が非常によくできています

★★★★★ N.M.さん 50代/東京都 (男性)

短期集中ではありますが、書き込み式の教材が体系的で非常によくできていますので、誰でも取り組みやすいです。講師の方の場作りもとっても前向きで暖かいので、自信がない人でも参加しやすいと思います。



授業を受ける中でビジネスプランが出来上がる

★★★★☆ K.Y.さん 60代/東京都 (女性)

プランニングするためのメソッドがよくできていて、講師の説明もわかりやすいので、授業を受けている中でビジネスプランが出来上がっていく。また、生徒同士のフィードバックが気づきを与えてくれるし、励みにもなる。



社会起業家の核心

★★★★★ 池谷 裕次さん 30代/千葉県 (男性)

社会起業家の核心である、「自分が本当にやりたいこと」に向き合って、それを事業計画書という形にすることができる講座でした。



一人で考えているだけでは絶対に得られない視点

★★★★☆ E.N.さん 30代/東京都 (女性)

ワークシートを通して自身のソーシャルミッションを発見できることや、他の受講者の方からのフィードバックにより、自身の課題や自分では気づかなかった点について教えてもらえるなど、一人で考えているだけでは、絶対に得られない他者からの視点でのアドバイスもらえること。



「え！？形になってる！」

★★★★★ K.Y.さん 50代/東京都 (男性)

今まで味わったことのない産みの苦しみを体験しました。しかし、それを毎週続けることで自分とは何者か、自分は何がしたいのかが光の中からみえてくる感覚がありました。加えて一緒に受講を共にした仲間の支え、フィードバック、講師の客観的な視点、そこが本当に社起大の素晴らしいところ。自分では自分がなかなか見えない！講座内容をやっていき終盤に「え！？形になってる！」と感動しました。過去の実戦経験のもと、計算されつくされてると思います。普通の日常では経験できない講座で素晴らしいかったです。



自分の価値を知る機会になる

★★★★★ A.H.さん 40代/埼玉県 (女性)

自分らしさを追求しながら、体系的に学習でき、自分でも気が付かなかった自分の価値を知る機会になりました。



本気で「社会を良くしよう」という仲間

★★★★★ 吉永 哉子さん 50代/千葉県 (女性)

まず、講師の説明がわかりやすく、手厚いサポートも有り難かったです。そして、本気で「社会を良くしよう」と考えるお仲間と励まし合いながら学べたことは、最高に幸せでした。

活躍する卒業生

活躍する卒業生



花泉 裕一郎さん（千葉県）

【夫婦起業】



デベロッパー勤務を経験した後、地域コミュニティの再生と通勤問題解消のため、夫婦でコミュニティ型シェアオフィスを起業

ここでの授業に本気で取り組めば、ビジネスアイデアのブラッシュアップから、資金調達等も含めて起業はスムーズにいくと思います！



小野村 一博さん（茨城県）

【シニア起業】



大手電力系メーカーにて発電事業に参画後、CO2削減、エネルギー問題解決のため、省エネ診断士として起業

今が一番仕事を楽しんでいます。60歳になって起業の選択肢を考えるのは遅すぎます。50歳前後から準備し始め、できればその手前で起業するのが理想だと思います。



川村 結里子さん（静岡県）

【1ターン起業】



建築会社勤務後、祖母の実家があった静岡に1ターンし、地域活性化のために、食を通じたイベント企画・コンサルティング会社を起業

私の挑戦を自分のことのように一緒にワクワクしてくれて応援してくれた仲間が存在が心強い後押しになりました。

活躍する卒業生



高須 多明さん (ベガン)

【 途上国支援起業 】



リテールビジネスの経営を経験後、アフリカの雇用創出、リテールビジネス教育のため、ベナンにて飲食店を起業

自分の心から湧き上がってくる「誰かの為に」「社会の為に」という情熱を、仲間達と深く語り合えて分かち合える、まさに自分にとっての“居場所”でした。



細越 美和さん (カナダ)

【 海外ソーシャルビジネス起業 】



カナダの大学を卒業後、留学エージェントを起業し、不登校・引きこもりの社会復帰支援のための留学事業を立上げ

「日本の教育改革」という大きなビジョンの実現に向けたプランニングができたからこそ、あとはしっかりと実践し続けて必ず実現させたいと強く思いました！



森 弘行さん (山梨県)

【 地方創生起業 】



大手シンクタンクにてITコンサルティングに従事後、地域活性化のため、人口約700人の農村に移住しITコンサルタントとして起業

これまでの働き方に疑問を持ち、「何か現状に衝撃を与えないと」と思っているような方には、社会起業大学は変化の“きっかけ”に満ちている場と思います！

お申込、セミナー、個別相談

お申込



< ↓ 入学のお申込はこちらURLからお願いします ↓ >

<https://secure-link.jp/wf/?c=wf06289833>

ご不明点等ございましたらお気軽にお問合せください
社会起業大学 運営事務局
TEL : 050-3695-0419
Mail : info@socialvalue.jp

オンライン無料セミナー

無料でご参加いただけるオンラインセミナーを毎週開催しています
社会起業家になるための考え方や進め方を事例を基に紹介しているので
ぜひこの機会にご参加ください

40歳、50歳、60歳、定年、
仕事環境の変化、家庭環境の変化 etc...

「**人生の転機**」は
最高のチャンス



社会起業家を育成する社会起業家
社会起業大学 学長 林 浩喜

未経験からでも目指せる
自分の才能を生かして誰かの役に立つ起業家へ

社会起業家入門セミナー

https://socialvalue.jp/spseminar_introduction_to_se

毎週木曜 20:00-21:00
毎週土曜 10:00-11:00

無料オンライン体験授業

ストーリーで納得
社会起業家への
ロードマップ



これでもならゼロから実践まで“着実”に進める

 **社会起業大学**
Social Entrepreneur College

https://socialvalue.jp/seminar_roadmap

毎週土曜 15:00-16:00

無料オンライン個別相談

ご入学の有無にかかわらず、無料で個別相談を受け付けております
経験豊富なスタッフが様々なご相談にお答えいたします



オンライン個別相談 開催中

- ✓ 起業のステップに応じた課題点の明確化のサポート
- ✓ お考えのアイデアや想いを具体化するためのアドバイス
- ✓ 起業に必要な事業計画書や実施計画表、その他ツールの紹介
- ✓ その他、起業に関するご相談

カレンダーから日程をお選びいただけますほぼ毎日開催しておりますのでお気軽にご参加ください

https://socialvalue.jp/campus_tours



社会起業大学

Social Entrepreneur College

社会起業大学 運営事務局
TEL : 050-3695-0419
Mail : info@socialvalue.jp