



ICTベンチャー・ リーダーシップ・プログラム

指導要綱

総務省 情報通信政策局
情報通信政策課

ICTベンチャー・リーダーシップ・プログラムの概要

- 本プログラムでは、技術的な分野への理解も深めながら、ICTベンチャーのビジネスプランの作成方法を習得します。
- 前期は講義形式でICTベンチャーに興味をもってもらい、後期はワークショップ形式でビジネスプランを作成してICTベンチャーの経営幹部候補生(高度IT人材)を育成することを目指します。
- 授業1コマを90分とし、前期12コマ(2単位)、後期12コマ(2単位)、計24コマ(4単位)を想定しています。

	【前期】 講義	企業調査	【後期】 ワークショップ
目的	ICTベンチャーに対する興味を持ち、理解を深める	ICTベンチャーの実態を知る	自分の考えるビジネスプランを作成する
指導内容の概要	第1章 ICTベンチャーの類型(事例紹介) 第2章 ICTベンチャーと技術 第3章 ベンチャーの成長ステージ 第4章 アイデアから事業機会へ 第5章 ビジネスコンセプト 第6章 マーケティングの基礎 第7章 ベンチャーのマーケティング(事例紹介) 第8章 ビジネスモデル 第9章 ベンチャーとグローバル化 第10章 ベンチャーとコスト 第11章 資金調達と人材確保、事業リスクと対策 補講 ビジネスマナー	<ul style="list-style-type: none">・ ICTベンチャーのビジネスコンセプトシートを完成させる・ ICTベンチャーの社長や社員のインタビューを通じて、ビジネスモデルや企業戦略等について理解を深める	<ul style="list-style-type: none">・ 前期の講義や企業調査をもとに、オリジナルのビジネスプランを考える・ 3~4人のグループで1つのビジネスプランを練り上げる・ 完成したビジネスプランを発表し、ICTベンチャーの方にフィードバックをもらう

第1章 ICTベンチャーの類型(事例紹介)

概要

- 特に有名なICTベンチャー企業が設立以降、どのような経緯をたどって大きく成長したかを解説する
- 技術主導型ICTベンチャー、営業主導型ICTベンチャーなど、ICTベンチャーの類型を示し、具体例を解説する

ねらい

- ICTベンチャーの記号類型を理解し、具体的に会社名を挙げられるようになる
- 事例の中から挑戦する起業家像を読み取り、求められるものを理解する

学習内容

1. ICTベンチャーとは
～なぜICTベンチャーが注目されているのかを理解する～
 - ・「IT」から「ICT」への流れを理解しよう
 - ・ベンチャービジネスとはどのようなビジネスなのかを理解しよう
 - ・「ベンチャー企業」の定義を広義に解釈しよう
 - ・ベンチャーブームによって産業構造が変革してきた歴史を概観しよう
 - ・「ICTベンチャー」とは何かを理解しよう
 - ・ICTベンチャーの類型と事業内容を理解しよう
2. 有名なICTベンチャー
～ICTベンチャーを具体的にイメージする～
 - ① ヤフー株式会社
 - ② Amazon.co.jp®
 - ③ 楽天株式会社
 - ④ 株式会社ミクシィ
 - ⑤ 株式会社サイバーエージェント
 - ⑥ 株式会社マクロミル
 - ⑦ 株式会社ディー・エヌ・エー
 - ⑧ サイボウズ株式会社
 - ⑨ (各地の企業事例)

第2章 ICTベンチャーと技術

概要

- 特に有名なICTベンチャー企業について、それを支える技術的な仕組みを理解する
- ICTベンチャーに使用される技術要素を理解する

ねらい

- 有名なICTベンチャーを支える技術を知り、他のICTベンチャー企業との違いや技術がICT業界に与えた影響を理解する
- ICTベンチャーの技術と自分の生活との結びつきを実感できる
- どのような技術を使えば何ができるのかを理解している(システム等を構築する立場ではなく、あくまでビジネスアイデアを実現するために利用する立場での理解)

学習内容

1. 検索エンジンとは
～検索エンジンとは何かを理解する～
 - ・ 検索エンジンの仕組みを理解しよう
 - ・ 2種類の検索の考え方を理解しよう
2. アマゾンの戦略と技術
～なぜアマゾンが成功したのかを理解する～
 - ・ リアル書店にはないアマゾンの付加価値を理解しよう
 - ・ 楽天とアマゾンのビジネスモデルを比較し、お金の儲け方を考えよう
3. CGMへの注目
～CGMをビジネスにどのように活かすことができるのかを考える～
 - ・ CGMの具体例をイメージし、なぜ利用者が増えているのかを考えよう
 - ・ SNSの運営者がどのように儲けているかを理解しよう
4. ICTベンチャーの代表的な技術
～ICT技術によるビジネスの広がりを理解する～
 - ・ Ajax
 - Ajaxが利用されているサービスを使ってみよう
 - Ajaxを利用したサービスを考えてみよう
 - ・ RSS
 - RSSを利用することで齎されるメリットを考えよう
 - RSSリーダーを利用して効率的に情報を収集してみよう
 - ・ API
 - APIを利用したサービスを使ってみよう
 - APIを利用したサービス開発の方法を考えよう

第3章 ベンチャーの成長ステージ

概要

- 起業するための要件を解説する
- ベンチャー企業の成長プロセスを戦略的な視点で考える

ねらい

- 起業のプロセスを理解し、ベンチャー企業の成長ステージをイメージできる
- ベンチャー企業の成長ステージにおける各時期に必要なマネジメントを理解する

学習内容

1. ベンチャー企業の成長ステージ
～ベンチャー企業の発展の仕方を理解しよう～
2. ベンチャー企業の成長マネジメント
～各ステージに応じたマネジメントの方法を理解する～
 - ・ シード期は、企業前の事業構想の時間
 - ・ スタートアップ期は、基礎固めの時期
 - ・ 成長期は、全ての分野で急拡大する時期
 - ・ 安定期は、経営基盤確立期
3. ICTベンチャー特有の成長特性
～ICTベンチャーならではの成長特性を理解する～

第4章 アイデアから事業機会へ

概要

- 起業家の人物像や創業動機、背景について学ぶ
- アイデアを考える際の発想法を学ぶ
- アイデアから事業機会への絞り込み方を学ぶ

ねらい

- 起業家になるために必要な能力について理解する
- 事業アイデアを創出するための発想方法について理解する
- 事業アイデアと事業機会との違いを理解する

学習内容

1. 起業家とは
～日本における起業家の特性、成長する起業家の要因について理解する～
 - ・ 起業家の創業動機や背景について理解しよう
 - ・ 成功する起業家に必要な能力や要素について理解しよう
 - ・ 一般中小企業とベンチャー企業の違いについて理解しよう
 - ・ 創業チームについて理解しよう
2. 起業プロセスとは
～アイデア即ビジネスプランではなく、何段階かの思考プロセスがあることを理解する～
 - ・ 事業アイデアのひらめき段階について理解しよう
 - ・ 事業機会の認識と評価段階について理解しよう
 - ・ 事業コンセプトの立案段階について理解しよう
 - ・ ビジネスプランの立案段階について理解しよう
3. 事業アイデアの創出とは
～事業アイデアの創出方法の基本的なテクニックについて理解しよう～
 - ・ 代表的な発想法について理解しよう
4. 事業機会の認識とは
～事業アイデアと事業機会の認識との違いについて理解しよう～
 - ・ 事業機会を認識する考え方について理解しよう

第5章 ビジネスコンセプト

概要

- アイデアからビジネスプランを考える思考プロセスを理解する
- ビジネスプランを考える構成要素を学ぶ

ねらい

- ビジネスコンセプトの作り方について理解する
- ビジネスプランの構成要素について理解する

学習内容

1. ビジネスコンセプトとは
～単なる思いつきをビジネスプランへ落とし込む際の考え方について理解する～
 - ・「ビジネスコンセプト」の重要性について理解しよう
2. ビジネスプランとは
～ビジネスプランの構成要素について理解しよう～
 - ・「顧客」について考えるとは？
 - ・「市場」について考えるとは？
 - ・「商品・サービス」について考えるとは？
 - ・「競争相手」について考えるとは？
 - ・「自社の強み」について考えるとは？
 - ・「ビジネスモデル(儲けの仕組み)」について考えるとは？
 - ・「必要資金」について考えるとは？
 - ・「リスク」について考えるとは？
 - ・「中長期プラン」について考えるとは？
3. ブルー・オーシャン戦略とは
～差別化を突き詰め、競争の無い市場を見つける～

第6章 マーケティングの基礎

概要

- マーケティングの必要性を学ぶ
- ビジネスをさまざまな視点で考える
- パレートの法則を理解し、リアルビジネスにおける品質や在庫管理の方法を学ぶ
- ロングテール現象に注目し、インターネットにおけるマーケティングの手法を学ぶ

ねらい

- マーケティングの必要性を理解し、フレームワークを用いてマーケティングプロセスを考えることができる
- パレートの法則を理解し、ターゲットを主要顧客に絞った場合のメリットを理解する
- リアルビジネスと違いがあるネットビジネスの商品販売特性を理解し、ネットビジネスに合致したマーケティング方法を考えることができる

学習内容

1. マーケティングとは
～なぜマーケティングが必要なのかを理解する～
 - ・ マーケティングの定義について理解しよう
 - ・ ニーズとシーズの違いを理解しよう
2. マーケティング環境分析
～自社の強みと弱みを分析し、どのようにしたら市場で勝てるかを分析する方法を身につける～
 - ・ SWOT分析を使って、自社の強みと弱みを客観的に分析してみよう
3. 市場の細分化と標的市場の選定
～誰を顧客とするのかを明確にし、自社が勝負する市場を決める方法を身につける～
 - ・ セグメンテーションの考え方について理解しよう
 - ・ ターゲティングの考え方で自分の顧客について具体的に考えてみよう
 - ・ ワン・トゥ・ワン・マーケティングはICT技術を使えばより簡単になる
4. マーケティング・ミックス
～自社が扱う商品を決め、価格、流通ルートについて考える方法を身につける～
 - ・ 4Pと4Cのフレームワークを使いこなそう
5. プロモーション戦略
～顧客がどうしたら自社の商品を買ってくれるかを考える方法を身につける～
 - ・ AIDMAモデルを使って、顧客の心の動きを把握しよう
6. ロングテールとは
～リアル世界にはないインターネットビジネスの可能性を見出す～
 - ・ パレートの法則に従ったリアル世界におけるビジネスの特徴を理解しよう
 - ・ ロングテール現象を理解し、インターネットビジネスのメリットを考えよう
7. インターネット広告
～インターネット広告の活用方法を身につける～
 - ・ インターネット広告市場の広がりをつかもう
 - ・ 各インターネット広告のメリットを理解し、効果的な利用方法を考えよう
 - ・ 検索連動広告の仕組みを理解しよう
8. インターネットマーケティング
～インターネットを利用したマーケティング方法を身につける～
 - ・ マーケティングツールとしての検索エンジンの有用性を考えよう
 - ・ SEOの仕組みを理解し、自分の顧客をWebサイトへ誘導する方法を考えよう

第7章 ベンチャーのマーケティング(事例紹介)

概要

- ICTを活用することによって可能となった新しいビジネスモデルを学ぶ
- ネットビジネスにおけるマーケティング戦略を考える際に重要な視点を学ぶ

ねらい

- 各事例のマーケティング戦略を理解し、ビジネスを成功させるために必要な視点を考える

学習内容

1. ネットビジネスにおけるマーケティング事例
～マーケティング戦略における新規性を理解する～
 - ・ 3社のマーケティング戦略を理解しよう
 - － ネットリサーチ(株式会社マクロミル)
 - － 『ぐるなび』(株式会社ぐるなび)
 - － 『@cosme』(株式会社アイスタイル)
 - ・ 事例から、ベンチャーのマーケティングにおいて重要なポイントを整理しよう

第8章 ビジネスモデル

概要

- ビジネスモデルとは何かを学ぶ
- ビジネスモデルに必要な3要素の関係を理解する

ねらい

- ビジネスモデルを見て収益構造を理解できる
- 有名なICTベンチャーのビジネスモデルを描くことができる

学習内容

1. ビジネスモデルとは
～ビジネスモデルを考える方法を身につける～
 - ・ ビジネスモデルの見方を理解しよう
 - ・ ビジネスモデルの構成要素(「プレイヤー」「モノ」「カネ」)の流れを理解しよう
2. ビジネスモデルの事例
～各社のビジネスモデルの優位性を理解する～
 - ① 『楽天市場』(楽天株式会社)
 - ② 『セブンアンドワイ』(セブンアンドワイ株式会社)
 - ③ インターネットメディア事業、インターネット広告代理事業(株式会社サイバーエージェント)
 - ④ 『iTunes Store』(アップル社)
 - ⑤ 『ちびギョザ』(株式会社ネットプライス)
 - ⑥ 『モバゲータウン』(株式会社ディー・エヌ・エー)
 - ⑦ 『一休.com』(株式会社一休)
 - ⑧ 『出前館』(夢の街創造委員会株式会社)

第9章 ベンチャーとグローバル化

概要

- 海外で多く見受けられる創業当初からグローバル展開を狙う企業についての事例を研究する
- 日本において、グローバル展開を比較的早く行った企業についての事例を研究する

ねらい

- グローバル展開を見据えるならば起業の段階から、グローバルな視点で市場を捉えた事業プランを練る必要があることを理解する

学習内容

1. グローバル・ベンチャー企業(ボーン・グローバル企業)とは
～創業当初からグローバル展開を行っているICTベンチャーについて知る～
 - ・ ボーン・グローバル企業について理解しよう
 - ・ 北欧のボーン・グローバル企業について理解しよう
 - ・ アメリカのボーン・グローバル企業について理解しよう
2. ICTベンチャーの海外展開のポイント
～ICTベンチャーが海外展開を狙う際に考えるべきポイントについて理解する～
3. 日本におけるボーン・グローバル企業とは
～日本において、創業から比較的早い時期に海外進出を行っているベンチャー企業について知る～

第10章 ベンチャーとコスト

概要

- 企業のコスト構造を理解する
- 損益計算書(P/L)、貸借対照表(B/S)の働きと基本パターンを理解し、企業活動における「カネ」の動きを概観する

ねらい

- 業務モデルからコスト要素を洗い出すことができる
- 事業分野において、売上予測から見込まれる利益とコストを見積もる必要性を理解する
- 損益計算書(P/L)を構成する各利益の意味と計算方法を理解する
- 貸借対照表(B/S)の構成を理解し、調達したお金(負債・資本)と使い道(資産)が等価になることを確認する

学習内容

1. 企業活動の目的
～利益が出る仕組みを理解する～
 - ・ 「利益＝売上－コスト」を理解しよう
2. 企業にとっての財務諸表
～財務諸表の役割を理解する～
 - ・ 財務諸表の必要性を考えよう
 - ・ 「お金」の観点でビジネスの流れを理解しよう
3. 財務諸表の基本
～P/LとB/Sの内容と役割を理解する～
 - 3-1. 財務諸表とは
 - ・ 投資を「原因」、リターンを「結果」と捉えてみよう
 - ・ 財務諸表の種類を理解しよう
 - 3-2. 損益計算書(P/L)とは
 - ・ P/Lにおける「収益」、「費用」、「利益」を分類してみよう
 - ・ P/Lの各項目が何を示しているかを理解しよう
 - ・ P/Lから企業の経営成績を読み取ろう
 - 3-3. 貸借対照表(B/S)とは
 - ・ B/Sから「資金をどうやって得たのか、その資金を何に使ったのか」を読み取ろう
 - ・ B/Sから企業の経営状態を読み取ろう
 - 3-4. 損益計算書(P/L)と貸借対照表(B/S)のつながり
 - ・ P/LによってB/Sがどのように変わるかを理解しよう
 - 3-5. キャッシュフロー計算書(C/F)とは
 - ・ P/LとC/Fの違いを理解しよう
 - ・ C/Fから現金の流れを読み取ろう
 - ・ 黒字倒産とは何かを理解しよう
 - 3-6. 企業活動と財務諸表の関係
 - ・ 企業のビジネスモデルが財務諸表にどのように反映されているかを理解しよう

第11章 資金調達と人材確保、事業リスクと対策

概要

- 事業を立ち上げるためにかかる支出と資金調達の方法を学ぶ
- 経営戦略と人材との関係を考え、創業期のベンチャー企業における人材マネジメントを学ぶ
- 創業後に起こりうるリスクをイメージする

ねらい

- 創業期には自己資金と借入資金を組み合わせる必要があることを理解し、各融資先のポイントを押さえる
- 経営戦略における人材の重要性を考え、人材採用基準を理解する
- メンバー同士でビジョンを共有することの大切さを理解し、それを促すリーダーシップの発揮のしかたをイメージできる
- 企業活動を構成する要素ごとに、また時系列的に起こりうるリスクを理解する

学習内容

1. 資金調達の概要

～資金調達の方法を身につける～

1-1. 資金調達とは

- ・ B/Sにおける資金調達の位置づけを把握しよう
- ・ 資金調達上の問題点を考えよう
- ・ 間接金融と直接金融の違いを理解しよう
- ・ 創業時の資金調達方法を考えよう

1-2. ベンチャーキャピタルからの資金調達

- ・ ベンチャーキャピタルによる投資の仕組みを理解しよう
- ・ 銀行とベンチャーキャピタルの違いを理解しよう
- ・ 投資効果の評価方法を理解しよう

1-3. IPOを目指す意味

- ・ IPOによるメリット/デメリットを理解しよう

2. 人材戦略

～経営資源としての「人材」の重要性を理解する～

- ・ 事業の担い手となる人材をイメージしよう
- ・ 優秀な人材を集める方法を理解しよう
- ・ ベンチャーに有効な採用方法を理解しよう
- ・ 人材育成の方法を理解しよう
- ・ どのような組織が会社の成長を後押しするか考えよう

3. 予想されるリスクと対策

～事業の先を見据える～

- ・ 創業後に起こりうるリスクを洗い出し、対策を考えよう

補講 ビジネスマナー

概要

- 社会人としての心構えを理解し、ビジネスマナーの基本動作を身につける

ねらい

- 仕事に対する意識と理解を深め、インターンシップや企業調査で恥ずかしくない行動をとれるようにする

学習内容

1. 企業活動を円滑に進めるために必要なこと
～社員一人ひとりと企業全体を結び付けて考える～
 - ・セルフマネジメントの重要性を理解しよう
 - ・いろいろなレベルでPDSサイクルを考えよう
 - ・チームメンバーとのコミュニケーションが必要になる状況を想像してみよう
 - ・「報・連・相」の重要性を理解しよう
2. ビジネスマナーの基本動作
～社会人としての心構えを理解する～
 - ・なぜビジネスマナーが必要なのかを考えよう
 - ・ビジネスマナーの基本動作を身につけよう