

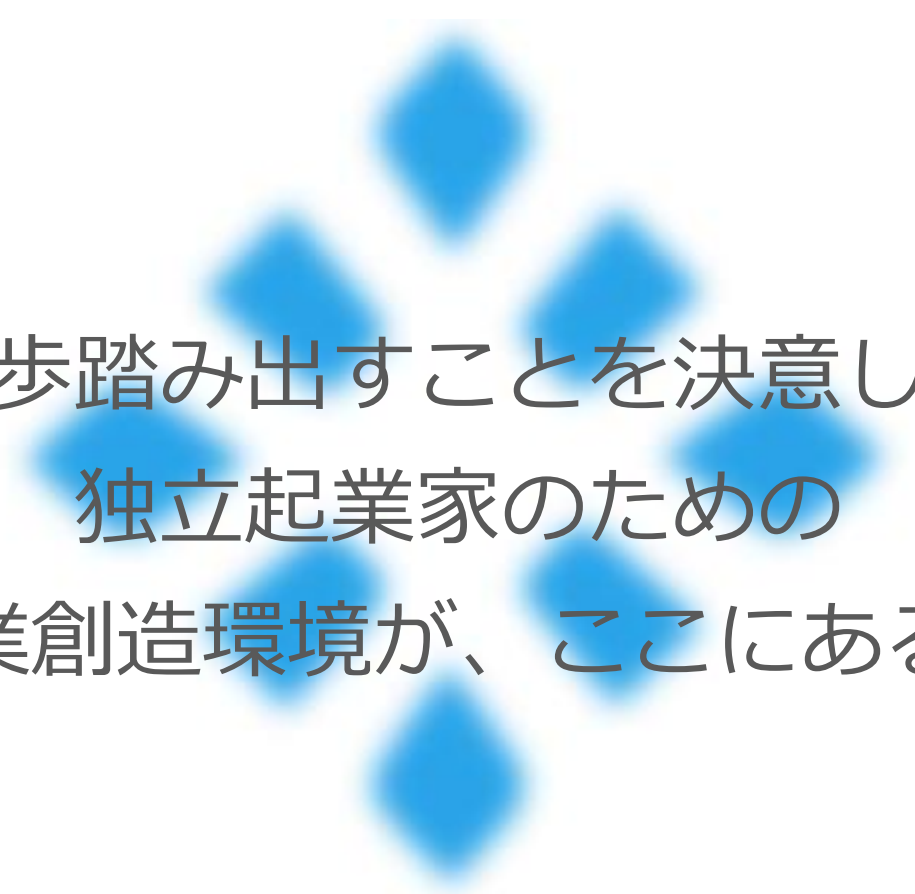
実践環境提供型 事業創造プログラム



第4期 募集要項



2015年8月  
株式会社ゼロワンブースター



一歩踏み出すことを決意した  
独立起業家のための  
事業創造環境が、ここにある。

0→1Booster



# 01Dojoとは

## 市場に立ち向かったことのある起業家に、なろう。

01Dojoとは、独立起業家やそれを志す人を主眼に、新たなビジネスを創出するための行動を起こす人達が、事業創造のプロセスを経験的に学び・実践できるように設計された、アクティブラーニングプログラムです。

座学や理論にとどまるスクールとは異なり、理論に基づいた実践を通じて自発的に学び、新しい価値を創造し、改善を繰り返して事業化していくための環境と機会を提供します。

01Dojoには講師のほかに多方面で活躍する実務家がメンターとして参加しており、有望な事業プランであれば01Boosterの投資対象として検討される場合もあります。

01Dojoでの経験と、ここでもそ得られる同志やメンターとのコミュニティを通じて、事業創造のための新たな一歩を踏み出しましょう。





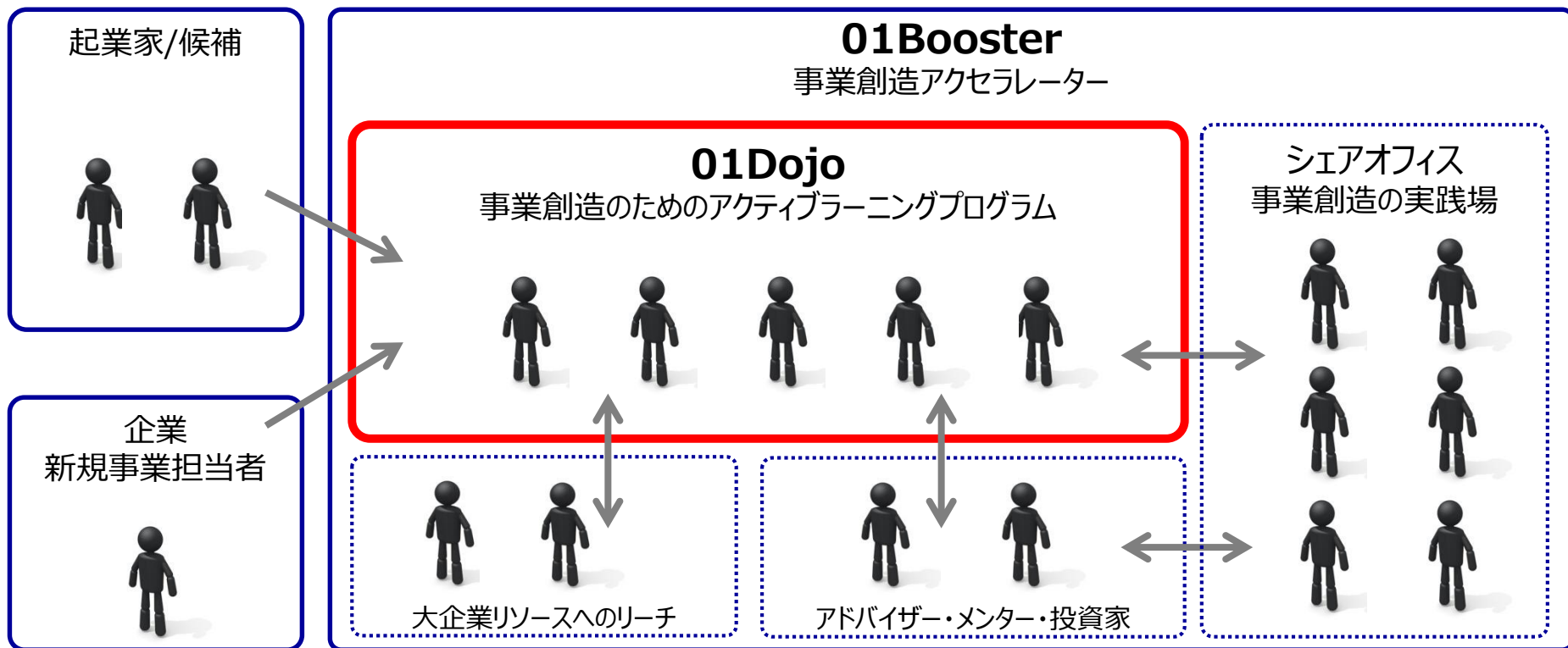
# 01Dojoのミッションと位置づけ

## ■01Dojoのミッション

- ・ 独立起業家として行動を起こす人を増やす
- ・ 事業創造のための行動を起こす人のコミュニティをつくる

## ■01Dojoの位置づけ

- ・ 事業創造実践を通じた独立起業家としてのマインド・知識・経験の蓄積と、事業創造アクセラレーター「01Booster」での継続的な事業開発へスムーズな連携。





# 01Dojoの運営者とパートナー

株式会社ゼロワンブースターのメンバーを中心に、事業創造、起業に関する実務およびアカデミアでの実績と見識を持つメンバーが、パートナーとして運営しています。

## 運営者



濱地 健史

01Dojoディレクター。早稲田MBA「WBS起業部」の創設期メンバー。他のMBA団体・外部組織との連携にも携わる。MBAで培った理論的基盤とWBS起業部の多彩なバックボーンとともに、論理とストーリーの構築を軸に起業家を支援する。



鈴木 規文

ゼネコン→CCCコーポレート管理室長、IPO→東証1部指定替えを経て、次世代型アフタースクール『キッズベースキャンプ』を創業。東急電鉄へバイアウト。同社退任後、(株)ネクストマーケット代表取締役。01Boosterを運営する(株)オープンミートアップを共同創業し、代表取締役。グロービスMBA。明治大学政治経済学部卒。



合田ジョージ

東芝R&D・海外アライアンスや家電の海外製造を実施、村田製作所で米国技術営業、アライアンス、全社戦略を実践。IT Startupに携わり、KDDIグループにバイアウト後、子会社海外戦略部長。現在は海外展開サポートを実施。MBA・理工学修士。

## プログラム監修



国保 祥子

静岡県立大学経営情報学部助教・慶應義塾大学総合政策学部非常勤講師。経営学博士。専門領域は組織マネジメント。「ヒト」の観点から新規事業やベンチャー・ビジネスを研究。大学、民間企業、行政機関など、様々な対象に向けたケースメソッドでのマネジメント教育経験豊富。育成したい人材像に合わせたカリキュラムのデザインから、教材開発、講師業務等、一貫した人材育成プログラムを提供。



# 01Dojoの主なメンター／アドバイザー／講師 1

01Dojoには、起業家及び各専門分野の経験豊富なメンター/アドバイザーが参画しており、当プログラム参加者の事業創造活動を支援します。（下記表示アイウエオ順/敬称略）。



※リスト以外にも各ビジネスプランに合わせたメンターを毎回集めてクラスを進めております。



岡田 累

サムライ・インターナショナル株式会社 代表取締役 <http://samurai-international.jp/>  
通信・外食・小売のマーケティング職を経て、2010年サムライ・インターナショナルを設立。iPhone, Android各マーケットで1位を獲得。アプリ累計ダウンロード600万以上。2013年10月アドネットワークAdTickerを開始。一児の父。猫あり



櫛木 明

株式会社jig.jp取締役。大手企業ではM&Aを中心に事業開発や管理部門の統括を担当。ベンチャー企業では主にCFOとして資金調達、管理部門統括、IPO準備を担当。また産学連携ファンドを立ち上げシード投資も経験。自社のみならず複数の会社のアドバイザーなども務める。グロービスマネジメントスクールにおいて、アカウンティング、ファイナンスの講師を6年間経験し、その他講演等も多数。専門分野は、財務、投資、事業開発、経営企画、管理部門全般。



岡本 佳美

ブランド経営コンサルタント。広告会社勤務を経て2000年独立。2005年、病児保育の「NPO法人フローレンス」の副代表として事業の立ち上げに参画。2008年同団体の理事就任以来、コンサルタント業を主軸に戻し、民間企業や学校法人、事業型NPOなどのブランド経営をサポートする。  
株式会社アム 代表取締役  
認定NPO法人フローレンス 理事  
NPO法人クロスフィールズ 理事



井上 陽介

学習院大卒。フランスINSEAD:IEP、スイスIMD:HPL修了。大学卒業後、消費財メーカーに入社し、海外部門にて資材調達、中国工場のオペレーション管理等の業務に従事。その後、国内部門にて営業・マーケティングに携わる。グロービス入社後は様々な業種・業界の企業に対してコンサルティング活動及び研修プログラム提供を行う。GCE部門ディレクター、法人営業部門責任者を経て、GCE部門マネジング・ディレクターを務める。



小田 憲之

株式会社ユニクロで「uniqlo.comの通販サイトのプロデュース、プロモーション担当として企業アライアンスや、企画運営に従事。その後、サイバーエージェントで新規事業の立ち上げに参画した後「アメブロ」に異動し、BtoCサービスの立ち上げ、Amebaの収益部門で広告のプロダクトマネージャー、組織運営を担うボードメンバーとして収益化に貢献。その後スタートアップ企業で事業開発責任者を経験し、インターネット事業開発を支援するハングアウト株式会社を設立。



## 01Dojoの主なメンター／アドバイザー／講師2



加藤 剛広

青山学院大学理工学部卒業、同大学院理工学研究科修了。大手メーカーにて通信制御の研究・開発を経てネットベンチャーの立上げに参画。経営陣の一員として事業統括、新規事業の企画・運営や新会社設立などに従事。株式会社グロービス入社後はアセスメント事業の統括や経営管理、法人営業等を担当したのち、現在はe-Learningとアセスメントテスト等のプロダクト事業の統括と大学院の創造系コンテンツの開発を兼務。



床鍋 義博

MBA、CIA（公認内部監査人）、行政書士、東大和市議会議員。ネット通販会社経営企画部長を経て、行政書士床鍋義博事務所開業、新規事業支援・コンサルなどを行う。明治大学専門職大学院グローバルビジネス研究科（MBS）にてアントレプレナー養のためMBS起業部を設立、各ビジネススクールの起業系のグループをネットワーク化したMBA起業サミット委員長。その他数社の取締役、相談役、顧問など。



小西 英世

IT業界にて大手企業向けの大規模基幹業務システムの導入などに複数携った後、産業装置メーカー勤務を経て独立。現在フリーのITコンサルタント兼エンジニアとして日系大手・中堅企業を中心にシステム企画・開発などを行っている。MBA（経営学修士）。



村上 竜一

大学卒業後、進学塾の俊英館に講師として入社。主に新規教室の立ち上げを教室長、地区長として携わる。07年4月よりエムアウト キッズベースキャンプ事業部に入社（後に東急電鉄に売却、株式会社キッズベースキャンプに）。店舗統括マネージャーとして、全店舗の運営管理を担う。12年4月にはPISA型学習を加えたキッズベースキャンプαをプロジェクトリーダーとして1号店をオープン。14年7月よりウィズダムアカデミーに運営本部部長として入社、全校舎の業務効率の改善を推進する。01Dojo第3期で「子育て・教育施設へのおやつ企画・販売」を行うビジネスアイディアに基づいて事業創造活動を行い、卒業と同時に独立起業。



田口 光

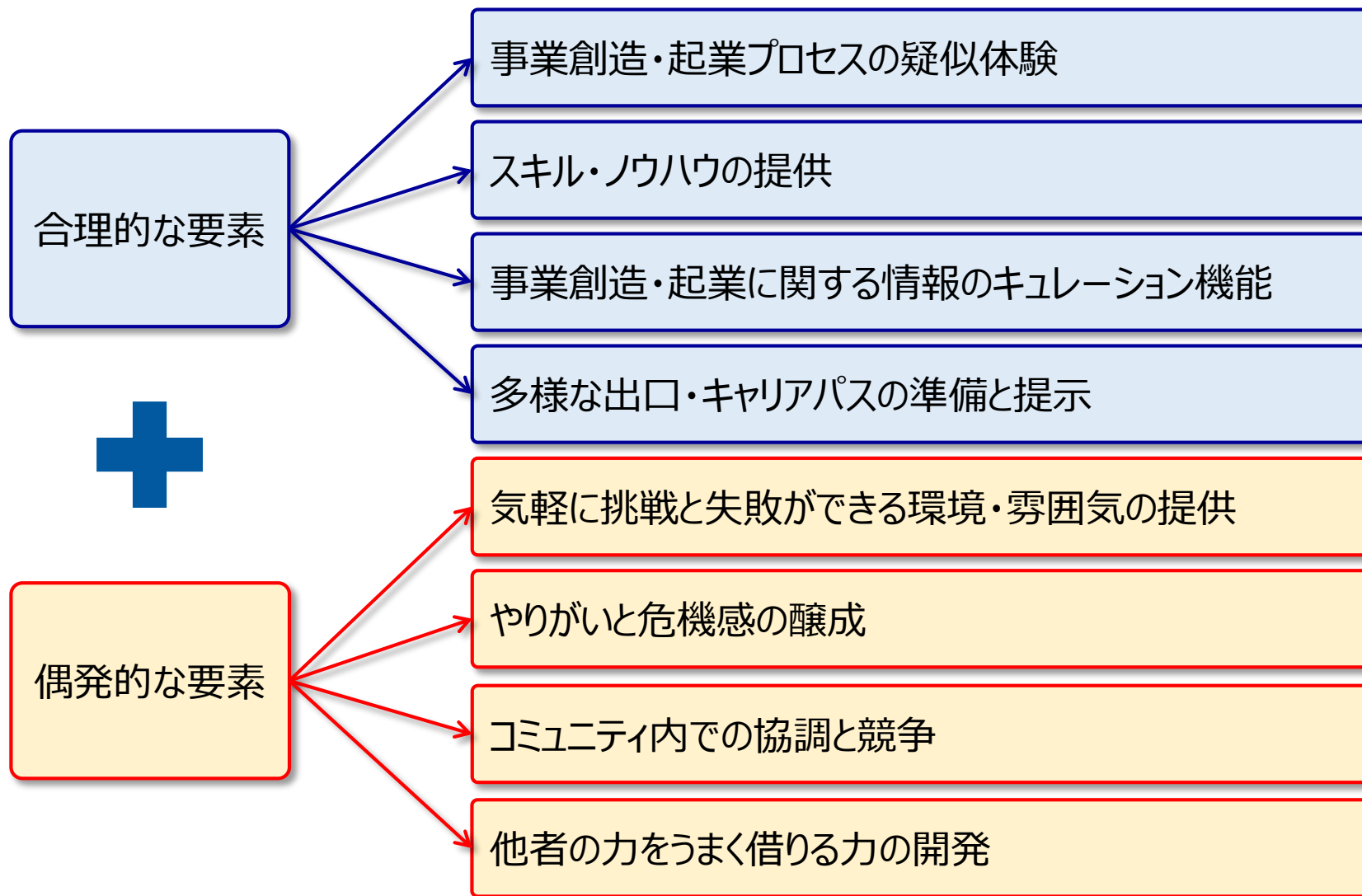
早稲田大学大学院（MBA）修了。戦略的人材組織マネジメント専攻。グッドウィル・グループ(株)で創業から廃業まで従事。新規事業開発、事業戦略を経て、人事総務、人材開発の部門長を歴任。上場準備・M&Aプロジェクトにも携わる。その後、外資系技術サービス企業のホールディングスで人材開発部門長を経て、スタートアップ・ベンチャービジネス支援のLearning Strategy Partnersを設立。同時に下記2団体で組織文化・組織開発、ヒューマンパフォーマンスの実務研究に携わる。(社)企業研究会/組織開発研究会、(社)ATD-JAPAN/HPI研究会  
著書： 組織文化診断と組織開発（産業能率大学出版）(社)企業研究会/組織開発研究会共著

※参加者のビジネスモデル・進捗状況に合わせて、01Boosterのメンター陣から上記リスト以外のメンターやアドバイザー/講師をお呼びすることも可能です。



# 01Dojoプログラムの役割・機能

新たなビジネスを生み出すために必要な、「計画的偶発性（Planned-Happen Stance）」発現の場。





# 01Dojo第4期スケジュール（本コース）

01Dojo第4期の本コースは、下記の日程と内容で開講します。

| 回    | 日程               | テーマ            | 達成目標                                        | 内容                                                                                  |
|------|------------------|----------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Day1 | 10/20<br>火       | 事業創造マインドセットの醸成 | 事業創造に必要な感覚を理解している<br>クルー間のラポール形成            | ・オリエンテーション<br>・01Dojoルールの説明<br>・自己再認識のための「アンラベリング」<br>・同期クルーやメンター、アルムナイとの交流（21:30～） |
| Day2 | 10/24<br>土<br>終日 | 起業動機の確認        | 事業創造に必要な最低限の基礎知識の範囲を網羅している<br>自分の心の琴線を自覚する  | ・事業プランピッチ<br>・事業創造基礎リテラシーのレクチャー<br>・起業動機の自己確認とメンタリング<br>※終日                         |
| Day3 | 11/4<br>水        | 顧客を知る①         | ニーズ調査のためにやるべきことがわかっている                      | ・120秒ピッチ+「事業創造ステップ」上の到達目標コミット<br>・ニーズ調査のやり方レクチャー<br>・自分がやるべきニーズ調査の方法を考える            |
| Day4 | 12/3<br>木        | 顧客を知る②         | ニーズ調査の結果をどう利用すればいいかわかっている                   | ・180秒プレゼン（調査報告）<br>・ニーズ調査に対する評価と活用方法のレクチャー<br>・調査結果を踏まえたネクストアクション考案                 |
| Day5 | 12/22<br>火       | 提供価値を知る①       | 事業コンセプトの作り方がわかっている                          | ・180秒ピッチ（ブラッシュアップ）<br>・事業コンセプトの作り方レクチャー<br>・ビジネスモデルの全体像把握                           |
| Day6 | 1/13<br>水        | 提供価値を知る②       | 自分の顧客と提供価値がわかっている                           | ・180秒ピッチ<br>・「事業創造ステップ」の到達目標と進捗状況報告<br>・事業コンセプトの仮説検証                                |
| Day7 | 2/13<br>土        | デモDay          | 自分の企画に具体的な手ごたえを持っている、仲間と一緒に厳しい場面を乗り越えた経験を持つ | ・ピッチ対象を設定した最終ピッチ<br>・メンター、アルムナイからの評価<br>・交流会                                        |

※上記カリキュラム（内容、事前課題）はプログラムの進捗状況や参加者で修正される場合もあります。

※プログラムの詳細はお問合せください。



# 01Dojo第4期スケジュール（補講）

01Dojo第4期では、参加者の事業創造活動の進捗及びスキル/知識のレベルに応じて補講を開講する事があります。予定されている補講は以下の日程と内容です。

| 回   | 日程                | テーマ             | 内容                                                                                                                    |
|-----|-------------------|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 補講1 | 10/31<br>予定<br>終日 | ピッチ&プレゼンテーション   | <ul style="list-style-type: none"><li>・ピッチとは何か</li><li>・ピッチのテクニック</li><li>・ピッチの練習とフィードバック</li></ul>                   |
| 補講2 | 別途<br>検討          | 01Dojo Tech     | <ul style="list-style-type: none"><li>・S/WとH/Wの「これだけは知っておけ」</li><li>・最新キーワード</li><li>・CTOの探し方</li></ul>               |
| 補講3 | 別途<br>検討          | マーケティング&ブランディング | <ul style="list-style-type: none"><li>・マーケティング及びブランディングについての必要な知識のインプット</li></ul>                                     |
| 補講4 | 別途<br>検討          | スタートアップと組織上の課題  | <ul style="list-style-type: none"><li>・HRMの一連の流れと採用での起こりがちな失敗</li><li>・組織成長とリーダーシップスタイルの変化</li><li>・ワークショップ</li></ul> |

※補講の開講有無・開講日時・講座内容は、参加者の状況によって変動します。  
※補講への参加は任意です（参加費無料）。



# 01Dojoにかかる費用と申し込み方法

## ■全プログラム参加費：

個人 14万円（+消費税）

※当プログラム期間中（約4ヶ月間）の01Boosterオフィス利用料(24時間利用可)を含みます。

※テーマによっては課題図書の購入をお願いする場合がございます。（上記料金に含まず）

※途中欠席をされた場合やビバーク(01Dojo期間中の事業創造活動の中断)をされた場合も返金はされませんのでご了承ください。

※01Dojoは個人での参加を前提としています。企業からの参加については下記ご連絡先までお問い合わせください。

## ■申し込み方法

01Boosterホームページからお申し込みください。

<http://01booster.com/>

お問い合わせや個別説明をご希望の場合には右記アドレスまでご連絡ください。

[info@01booster.com](mailto:info@01booster.com)

事業創造アクセラレータ



0→1Booster

日本を事業創造できる国にして世界を変える。