

■ KDDI起業活動支援E-Learningシステム（令和の藩校）カリキュラム

※以下は「**充実コース**」のカリキュラムです。

以下のうち、**赤枠**が「**おすすめコース**」のカリキュラムです。

| 全体ガイダンス | | 0'10'46 |
|------------------------|--|----------------|
| #01：全体ガイダンス | | 0'10'46 |
| EL全体ガイダンス | | 0'10'46 |
| ①起業前マインド醸成 | | 4'47'44 |
| #02：「起業」という人生のキャリア | | 1'12'21 |
| セクション1：経済産業環境 | | 0'13'19 |
| セクション2：起業環境 | | 0'13'25 |
| セクション3：起業家について | | 0'14'07 |
| セクション4：ベンチャーによる新陳代謝 | | 0'16'20 |
| セクション5：起業の失敗 | | 0'15'10 |
| #03：リスクの低い起業方法 | | 1'10'34 |
| セクション1：練習ビジネス | | 0'20'15 |
| セクション2：小資本ビジネス | | 0'17'06 |
| セクション3：低リスク起業からの成長 | | 0'16'26 |
| セクション4：資金調達方法によるリスクの違い | | 0'16'47 |
| #04：はじめての起業のポイント | | 1'9'41 |
| セクション1：ビジネスとは何か | | 0'20'33 |
| セクション2：ビジネスの基本軸 | | 0'17'02 |
| セクション3：競合とは | | 0'14'38 |
| セクション4：事業立上の基本 | | 0'17'28 |
| #05：成功する起業家のマインドセット | | 1'15'8 |
| セクション1：ベンチャーマインド5選(前編) | | 0'18'09 |
| セクション2：ベンチャーマインド5選(中編) | | 0'17'52 |
| セクション3：ベンチャーマインド5選(後編) | | 0'22'17 |
| セクション4：起業家マインドを維持するには | | 0'16'50 |
| ②管理会計 | | 3'02'53 |
| #06：はじめて会計を学ぶ人へ | | 1'00'48 |
| セクション1：会計の目的 | | 0'15'27 |
| セクション2：損益計算書 | | 0'13'25 |
| セクション3：資金繰り | | 0'19'03 |
| セクション4：財務モデリング | | 0'12'53 |
| #16：起業と税金 | | 1'00'58 |
| セクション1：税金とは何か | | 0'14'14 |
| セクション2：必要な税務手続き | | 0'20'10 |
| セクション3：法人税について | | 0'10'16 |
| セクション4：消費税について | | 0'16'18 |

| | |
|-------------------------------|-----------------|
| #25 : 起業家のための会計(MQ会計) | 1'01'07 |
| セクション1 : MQ会計の必要性 | 0'12'52 |
| セクション2 : MQ会計の基本公式 | 0'15'58 |
| セクション3 : MQ会計によるシミュレーション | 0'13'40 |
| セクション4 : MQ会計による利益倍増計画 | 0'18'37 |
| ③ 資金調達 | 6'58'48 |
| #11 : はじめての資金調達 | 1'12'35 |
| セクション1 : 資金計画 | 0'14'59 |
| セクション2 : ベンチャーの資金調達 | 0'23'14 |
| セクション3 : 資本政策 | 0'19'31 |
| セクション4 : その他の資金調達 | 0'14'51 |
| #12 : 事業飛躍のための補助金活用法 | 1'13'34 |
| セクション1 : 補助金とは何か | 0'22'40 |
| セクション2 : 補助金情報の集め方 | 0'09'54 |
| セクション3 : 申請書作成時のポイント | 0'22'36 |
| セクション4 : 補助事業の進め方とトラブル事例 | 0'18'24 |
| #13 : 融資獲得のポイント | 0'54'00 |
| セクション1 : お金の借り方 | 0'17'28 |
| セクション2 : どこからお金を借りるのか | 0'10'10 |
| セクション3 : 創業融資のポイント1 | 0'08'13 |
| セクション4 : 創業融資のポイント2 | 0'18'09 |
| #14 : クラウドファンディングの活用法 | 0'58'23 |
| セクション1 : クラウドファンディングとは | 0'16'35 |
| セクション2 : クラウドファンディングの誤解 | 0'11'16 |
| セクション3 : CFキャンバス | 0'13'42 |
| セクション4 : 活用事例紹介 | 0'16'50 |
| #28 : 融資獲得のポイント(成長資金編) | 1'11'11 |
| セクション1 : 成長資金融資の基本 | 0'27'38 |
| セクション2 : 融資を受けるためのポイント | 0'24'20 |
| セクション3 : 様々な借入方法 | 0'19'13 |
| #29 : 資本政策と投資家交渉 | 1'29'05 |
| セクション1 : バリュエーション | 0'25'56 |
| セクション2 : 資本政策のポイント | 0'21'54 |
| セクション3 : 優先株式 | 0'21'28 |
| セクション4 : その他の投資メソッド | 0'19'47 |
| ④ 起業実践 | 17'19'15 |
| #07 : ビジネスアイデアの出し方 | 1'00'39 |
| セクション1 : ビジネスアイデアの良し悪し | 0'15'21 |
| セクション2 : DJ法の全体像 | 0'11'18 |
| セクション3 : DJ法実践1 | 0'17'24 |
| セクション4 : DJ法実践2 | 0'16'36 |

| | |
|-------------------------------------|----------------|
| #08 : ビジネスアイデアの磨き方 | 1'14'03 |
| セクション1 : リーンキャンバス | 0'16'22 |
| セクション2 : ビジネスアイデアのチェックポイント | 0'17'26 |
| セクション3 : 顧客ヒアリング | 0'23'35 |
| セクション4 : 事業立上げ | 0'16'40 |
| #09 : スタートアップの事業立上げのポイント | 1'03'19 |
| セクション1 : 市場選定 | 0'16'21 |
| セクション2 : PMFとは | 0'12'01 |
| セクション3 : PMF達成 | 0'14'54 |
| セクション4 : PMFのリアル | 0'20'03 |
| #10 : ローカルビジネスの事業立上げのポイント | 1'06'31 |
| セクション1 : ローカルビジネスの立上げのポイント(前編) | 0'19'06 |
| セクション2 : ローカルビジネスの立上げのポイント(後編) | 0'17'08 |
| セクション3 : 成功事例インタビュー(前編) | 0'18'15 |
| セクション4 : 成功事例インタビュー(後編) | 0'12'02 |
| #15 : 会社設立の手続き | 0'35'42 |
| セクション1 : ①会社とは/②会社の種類/③株式会社と合同会社の違い | 0'15'07 |
| セクション2 : ④会社設立の手続の流れ/⑤会社設立後の手続 | 0'20'35 |
| #17 : 事業計画書の書き方 | 0'58'38 |
| セクション1 : 事業計画書とは | 0'15'21 |
| セクション2 : 事業計画書に必要な要素1 | 0'17'01 |
| セクション3 : 事業計画書に必要な要素2 | 0'12'22 |
| セクション4 : おすすめの作成方法 | 0'13'54 |
| #18 : はじめてのマーケティング | 1'11'52 |
| セクション1 : マーケティングとは | 0'14'45 |
| セクション2 : マーケティングによる事業改善 | 0'15'01 |
| セクション3 : 市場・環境の分析 | 0'21'22 |
| セクション4 : 商品・サービスの改善 | 0'20'44 |
| #19 : デジタルマーケティング・グロースハック | 0'58'50 |
| セクション1 : ハック思考について | 0'10'14 |
| セクション2 : ステップでハックする | 0'14'59 |
| セクション3 : UXとは | 0'17'44 |
| セクション4 : WEBマーケティングとは | 0'15'53 |
| #21 : 失敗学 | 1'13'51 |
| セクション1 : 失敗を学ぶ必要性 | 0'18'43 |
| セクション2 : 失敗の原因 | 0'10'14 |
| セクション3 : 失敗の内部要因 | 0'16'47 |
| セクション4 : 失敗を防ぐには | 0'28'07 |

| | |
|-------------------------------------|----------------|
| #23 : 業務効率化 | 1'10'46 |
| セクション1 : 効率アップの考え方 | 0'16'17 |
| セクション2 : 削減できるコスト | 0'14'32 |
| セクション3 : 業務フローの見直し | 0'18'01 |
| セクション4 : 改善と効果測定 | 0'21'56 |
| #27 : KPIマネジメントの進め方 | 1'19'34 |
| セクション1 : KPIって何ですか？ | 0'26'18 |
| セクション2 : 一番弱い個所を皆で支援すると会社は強くなる | 0'15'55 |
| セクション3 : 人の主要登場人物ワークショップのやり方 | 0'19'58 |
| セクション4 : KPIマネジメントの運用 | 0'17'23 |
| #30 : ベンチャー戦略 | 1'20'56 |
| セクション1 : 戦略とは | 0'12'40 |
| セクション2 : 5つのベンチャー戦術 | 0'20'43 |
| セクション3 : 戦略立案と実行 | 0'15'47 |
| セクション4 : ローカルビジネス戦略 | 0'31'46 |
| #31 : ベンチャーの組織づくり | 1'09'24 |
| セクション1 : ベンチャー人材とは | 0'19'36 |
| セクション2 : 人の見極め方 | 0'17'26 |
| セクション3 : 採用情報の発信 | 0'15'26 |
| セクション4 : 人材の難しさ | 0'16'56 |
| #33 : EXITに向けて(IPO編) | 0'39'04 |
| セクション1 : IPOの基本 | 0'18'54 |
| セクション2 : IPO実現のポイント | 0'20'10 |
| #34 : EXITに向けて(M&A編) | 0'37'08 |
| セクション1 : スタートアップのM&A | 0'13'38 |
| セクション2 : M&Aフロー | 0'23'30 |
| #35 : ミッション・ビジョン・バリューの策定 | 1'38'58 |
| ミッション・ビジョン・バリューの策定 | 1'38'58 |
| ⑤知識補完 | 6'22'50 |
| #20 : BtoB事業のセールスノウハウ | 1'05'02 |
| セクション1 : 勘や経験のみに頼らない再現性のある勝ちパターンの構築 | 0'16'55 |
| セクション2 : 具体的にどうすればいいかを明確にした型の定義 | 0'15'14 |
| セクション3 : 勝ちパターンと「型」を現場に落とし込む浸透プロセス | 0'15'19 |
| セクション4 : 三位一体の総力戦で文化をつくる | 0'17'34 |
| #22 : 値決めを成功させるポイント | 1'10'49 |
| セクション1 : 高価格アメリカvs低価格日本 | 0'19'01 |
| セクション2 : 3つのプライシング | 0'17'05 |
| セクション3 : 高価格を目指す行動経済学 | 0'18'24 |
| セクション4 : 歴史に学ぶ価格戦略 | 0'16'19 |

| | |
|--|-----------------|
| #24 : 起業家の広報PR基礎 | 1'38'55 |
| セクション1 : 広報の基本 | 0'24'54 |
| セクション2 : 小さな会社の広報戦略 | 0'26'47 |
| セクション3 : メディアリレーション | 0'24'32 |
| セクション4 : PRネタのを見つけ方 | 0'22'42 |
| #26 : スタートアップ・ベンチャー企業が知っておきたい労務管理の基本 | 1'4'26 |
| セクション1 : 労務管理の基本・全体像 | 0'14'19 |
| セクション2 : これだけは知っておきたい労務管理の基礎知識 | 0'21'01 |
| セクション3 : ステージごとに必要な労務管理 | 0'13'42 |
| セクション4 : 入社～退社までの実務シミュレーション | 0'15'24 |
| #32 : ベンチャー法務の留意点 | 1'23'38 |
| セクション1 : ①「契約」を知ろう | 0'18'04 |
| セクション2 : ②「契約書」の読み方 | 0'26'08 |
| セクション3 : ③「契約交渉」のポイント | 0'13'14 |
| セクション4 : ④「契約」以外の留意点(知的財産・株式)/⑤困ったときの弁護士への相談方法 | 0'26'12 |
| | 38'42'16 |