

塾生募集のご案内

ベーシックコース

募集対象

本塾に応募できるのは、次の各号の条件をすべて満たす方です。

- (1)原則として、東北6県に本店をおく金融機関、公的支援機関および市制を敷く自治体の職員
(原則として入社5年目以降の方)
- (2)所属機関から派遣される方

募集人員

30名程度

※各機関からの派遣人数は原則1名。2名の派遣を予定している場合は、事前に当センターにご相談ください。

募集方法

所属機関からの派遣

応募期間

2019年3月18日(月)～3月29日(金)

※応募方法などについての詳細は、当センターのホームページまたは別紙の募集要項でご確認ください。

入塾料

30万円(一人あたり)

アドバンストコース

募集は本塾のベーシックコースの修了者を対象に行われます。

募集の詳細については、ベーシックコースの入塾者を対象に別途ご案内します。

募集対象

RIASベーシックコースの修了者

募集人員

15名程度

入塾料

30万円(一人あたり)

地域イノベーションアドバイザー塾

■ 仙台本校／東北大学大学院経済学研究科地域イノベーション研究センター

〒980-8577 仙台市青葉区片平2丁目1-1 エクステンション教育研究棟6階

■ 盛岡サテライト

〒020-0022

岩手県盛岡市大通3丁目6-12 開運橋センタービル3階

盛岡市産業支援センター 交流ゾーン

■ 郡山サテライト

〒963-8014

福島県郡山市虎丸町7番7号

郡山市労働福祉会館 2階 第3・4会議室

【お問い合わせ】

東北大学大学院経済学研究科

地域イノベーション研究センター

〒980-8577 仙台市青葉区片平2丁目1-1

エクステンション教育研究棟6階

TEL. 022-217-6265 FAX. 022-217-6266

E-mail : rias@grp.tohoku.ac.jp

http://rirc.econ.tohoku.ac.jp



Regional Innovation Adviser School



東北大学大学院経済学研究科 地域イノベーション研究センター

地域イノベーションアドバイザー塾



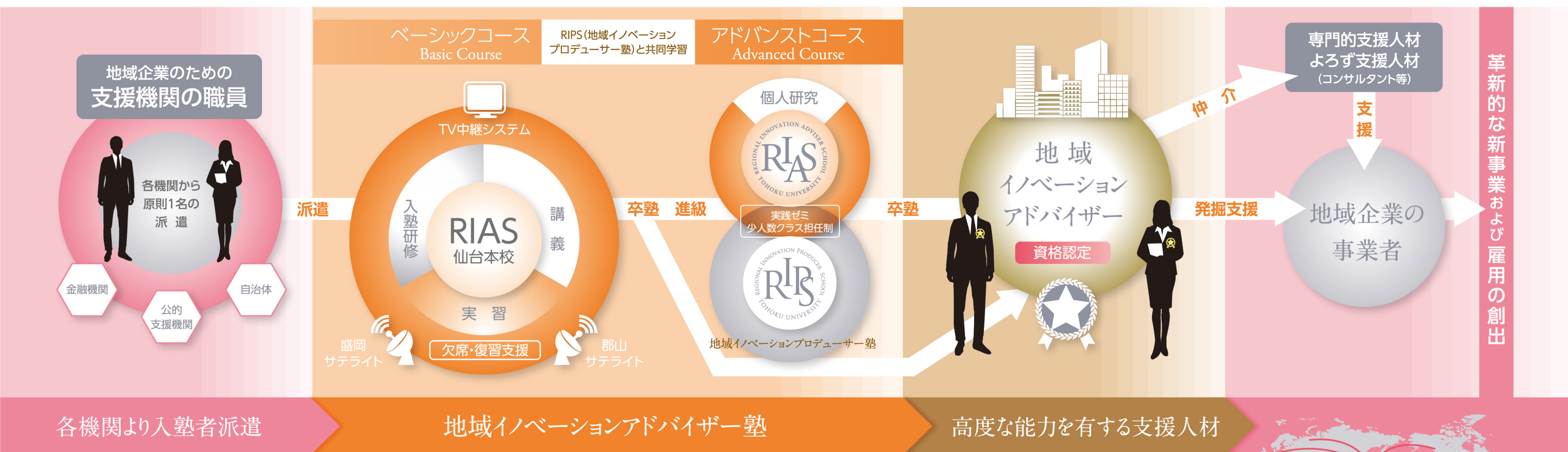


地域企業のイノベーションを促進する 高度な目利き力と支援力を有する 支援人材を育成します

- 事業者と一緒に学びながら、真に革新的な事業について理解を深めます
- 事業者たちと討論しながら、支援者として何をすべきかを考えていきます
- 実際の事業開発プロセスを観察しながら、支援実習を行います
- 産学官連携による地域イノベーションシステムの土台を築き上げていきます



	ベーシックコース Basic Course	アドバンストコース Advanced Course
育 成 す る 人 材 像	● 地域産業発展に対する情熱と志をもち、革新的事業を目利きできる人材 ● イノベーションに挑戦する事業者を発掘し、事業計画の開発とその実現を支援できる人材	● 革新的な事業計画の開発支援、支援事業に合った支援メニューの編成およびコーディネーションを行うことのできる、高度な支援力を有する人材
開 講 期 間 授 業 時 間 帯	3カ月(5月～7月) ● 毎週火曜日 18:30～21:00 ● 隔週土曜日 10:30～17:30	3カ月(9月～11月) ● 隔週土曜日 10:30～17:30
授 業 を 受 け る 場 所	仙台本校(東北大)、盛岡サテライト、郡山サテライト ※開講日ごとに授業が受けられる場所が変わります。	仙台本校(東北大)
カリキュラム	入塾研修 RIPS OBIによる新事業開発事例および他の多くの事例を通じて革新的な事業開発のために本塾が重視する視点を学ぶことによって、本塾での学習を方向づける。	実践ゼミ RIPSの事業者たちと一緒に事業開発について実践による学習を行う。事業者たちが取り組む実際の事業開発プロセスに関わりながら、様々な支援課題を見つけ、自らその課題を解いて事業者たちにフィードバックし討論する形で、支援実習を行う。
	講 義 講義と事例を通じて、イノベーションと新事業開発に欠かせない知識、考え方、視点を学習する。	
	実 習 事業研究を通じて高い市場創造力をもつ新事業のイメージを鮮明にし、演習を通じて実際に新事業アイデアの創造を試みる。	個人研究 各自「イノベーション支援に関する研究計画」に基づいて塾生自らが研究を行い、その成果をレポートとしてまとめる。



RIPS(地域イノベーションプロデューサー塾)と
共同で学習しながら、緊密な交流を図ります

地域イノベーションプロデューサー塾は、地域企業の事業者を
対象にして、イノベーションへの挑戦意欲および構想力と実行力
をもつイノベーションプロデューサーを育成すると同時に、革新的
な事業プランの開発を目指すための塾です。

- 革新的事業の目利き力
- 事業計画づくりの支援
- 専門家とのマッチング
- 事業者の目線で支援
- 情報力とコミュニケーション力
- 地域産業発展への志と情熱



OB会のビジョン

- 産学官連携による地域イノベーション基盤の構築
- 卒塾後のフォローアップと継続学習
- RIPS卒塾生と連携してイノベーション事業の創出と支援

2019年度 RIPS・RIAS カリキュラムと授業日程

ベーシックコース RIPS・RIAS共通

4月20日(土)	10:30-12:00 入塾式、ガイダンス	13:00-17:00 入塾研修Ⅰ：事例で学ぶ新事業開発	
4月21日(日)	09:00-12:00 入塾研修Ⅱ：新事業開発事例研究		
科目区分 開講日	講義場所	講 義 土曜日：10:30-12:30 ／ 火曜日：18:30-21:00	実 習 土曜日：13:30-17:30
5月 7日(火)	仙台	1 経営戦略の考え方	
5月11日(土)	仙台	2 経験デザインと原型思考Ⅰ	実習Ⅰ 眠れる資源の発掘と活用
5月14日(火)	盛岡	3 経験デザインと原型思考Ⅱ	
5月21日(火)	仙台	4 マーケティングの基礎	
5月25日(土)	仙台	5 顧客ニーズを把握する手法	実習Ⅱ 経験デザインと原型思考
5月28日(火)	仙台	6 販路と顧客関係の構築	
6月 4日(火)	郡山	7 ビジネスモデル・キャンパス(BMC)	
6月 8日(土)	仙台	8 インターネットの活用	実習Ⅲ BMC実習Ⅰ
6月 9日(日)	仙台	学習相談会 ①	
6月11日(火)	仙台	9 事業コンセプトから爆発的な需要へ	
6月18日(火)	仙台	10 商品開発 とブランディング	
6月22日(土)	仙台	11 IPOに向けて!	実習Ⅳ 商品開発 とブランディング
6月25日(火)	仙台	12 収益モデルを明確に!	
7月 2日(火)	盛岡	13 人材マネジメント	
7月 6日(土)	仙台	14 知財をいかに活用するか	実習Ⅴ BMC実習Ⅱ
7月 7日(日)	仙台	学習相談会 ②	
7月 9日(火)	仙台	15 プレゼンテーション・スキル	
7月16日(火)	郡山	16 リーダーシップ	
7月20日(土)	仙台	実習Ⅵ 成果発表会リハーサル指導	
7月27日(土)	仙台	RIAS成果発表会	RIPS成果発表会 RIPS・RIAS卒塾式

※土曜日の講義と実習については、塾生全員が仙台に集まります。火曜日の講義は「講義場所」で講義が行われ、塾生は仙台またはサテライトで受講することができます。

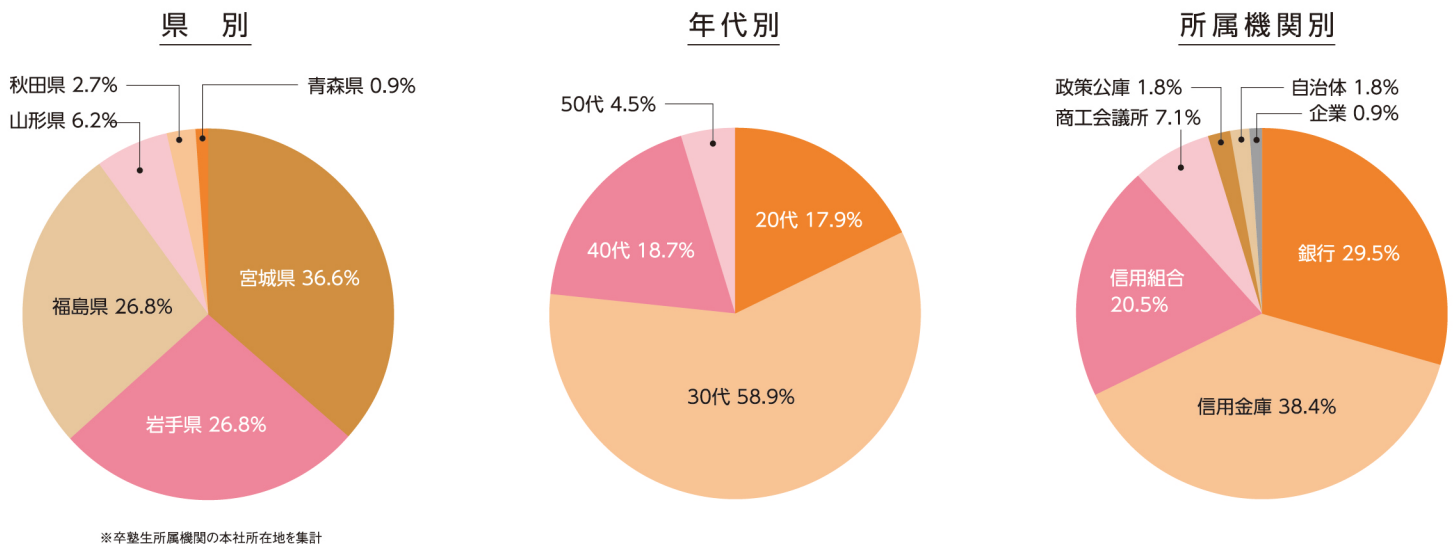
アドバンストコース 実践ゼミ

開講日	午前プログラム 10:30～12:30		午後プログラム (RIPS・RIAS共同ゼミ) 13:30～17:30
	RIAS	RIPS	
8月31日(土)	入塾式、ガイダンス、RIAS支援実習研修		第1回 RIPS／RIASクラス担任指導
9月14日(土)	RIASクラス指導	クラス担任との個別面談	第2回 RIPS／RIASクラス担任指導
9月28日(土)		クラス担任共同セミナー	第3回 RIPS／RIASクラス担任指導
10月12日(土)		テーマ別セミナー	第4回 RIPS／RIASクラス担任指導
10月26日(土)	中間報告会(RIPS)		第5回 RIPS／RIASクラス担任指導
11月 9日(土)	RIASクラス指導	クラス担任との個別面談	第6回 RIPS／RIASクラス担任指導
11月10日(日)	個別指導① (RIAS:個人研究 RIPS:事業計画)		
11月23日(土)	成果発表会リハーサル指導 (RIPS、RIAS)		第7回 RIPS／RIASクラス担任指導
11月24日(日)	個別指導② (RIAS:個人研究 RIPS:事業計画)		
12月 7日(土)	RIAS成果発表会	RIPS成果発表会	RIPS・RIAS卒塾式

これまでの派遣機関（五十音順）

会津商工信用組合	北郡信用組合	仙南信用金庫	株式会社福島銀行
会津信用金庫	株式会社北日本銀行	仙北信用組合	福島県商工信用組合
秋田県信用組合	気仙沼信用金庫	相双五城信用組合	古川信用組合
あぶくま信用金庫	郡山市	株式会社大東銀行	水沢信用金庫
石巻商工信用組合	郡山商工会議所	鶴岡信用金庫	株式会社みちのく銀行
石巻信用金庫	株式会社七十七銀行	株式会社東邦銀行	宮古信用金庫
いわき信用組合	株式会社荘内銀行	株式会社東北銀行	盛岡市
株式会社岩手銀行	株式会社仙台銀行	株式会社日本政策金融公庫	盛岡信用金庫
株式会社NTTデータ東北	仙台商工会議所	花巻信用金庫	杜の都信用金庫
			株式会社山形銀行

RIAS卒業生の属性（2015～2018年度、112名）



RIAS卒業生の声

イノベーションに挑戦する事業者と一緒に事例研究や支援実習を行いながら、数字には出てこない企業の魅力、課題、悩みを知ることができました。今までは決算書で判断してきたことが多かったですが、大局観をもってターゲット顧客と価値提案をしっかりと踏まえて支援することを学んだことで、今後支援していく上での幅が広がり、事業性評価・目利き力の向上につながりました。

これまで経験や勘で事業者支援を行ってききましたが、RIASでの学習を通じて説得力のある支援ができるようになりました。様々な視点での課題把握および具体的な解決方法を学び、相談支援の引き出しが増えたことで、顧客に対するアドバイスのレベルが上がり顧客へ積極的に向かえる自信になりました。部下職員を指導する際にも自信を持ってアドバイスできるようになりました。

事業者支援の仕組みやプロセス、事業評価の仕組みを考える上で大いに役立ちました。事業者と一緒に事業コンセプトとビジネスモデル・キャンパスづくりを体験したこと、事業者が開発中の事業について支援実習を重ねることによって、事業モデルについての理解が格段に深まり明らかに会話の質が変化し、地域金融機関としての信頼・信用度の向上につながっています。

これまでは、新事業の融資相談があった場合に細部が未定であることが多く詳細をもっと詰めてから再度相談をして頂くようにしていましたが、RIASでの学習を通じて、詳細を詰める前に価値提案の魅力度や事業モデルといった内容での検討・アドバイスをを行い、事業者と一緒に具体的な内容を協議していく姿勢で臨むようになりました。

企業側の立場に立った考え方が身に付ききました。真剣に新事業構想を語る事業者たちの生の声を聞けること、このような機会はまずなく、意欲の強い方々の話に毎回刺激を受けました。また、どのような新規事業案件にも前向きに対応できるようになり、採算が取れるのかという視点から、どうやったら採算が取れるのかという考え方にシフトしました。

RIASでは、金融機関では学ぶことができない視点・考え方に触れることができ、地域の取引先に対するイノベーション支援の意欲が強くなりました。また、地域産業の発展のためにイノベーションを促進するRIAS生の役割の大きさを実感しました。これまで以上に事業者の考えをよく聞き真剣に向かい合うという心を養うことができました。