

塾生募集のご案内

ベーシックコース

募集対象

東北地域に事業基盤をもつ企業等の経営者・後継者・管理者および起業家などで、イノベーションを起こして新事業創出または既存事業の発展を構想している、原則50歳以下の方

募集人員

30名程度

募集方法

推薦募集(20名程度)

一般公募(10名程度)

応募期間

一般公募および推薦機関からの候補者推薦

2019年1月28日(月)～2月8日(金)

※応募方法および推薦機関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

10万円(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

RIPSベーシックコースの修了者

募集人員

15名程度

入塾料

10万円(一人あたり)

地域イノベーションプロデューサー塾

■ 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 : rips@grp.tohoku.ac.jp

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



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プロデューサー塾



ここにしかない

卒塾後の事業化支援まで見据えた 人材育成・新事業創出プログラム

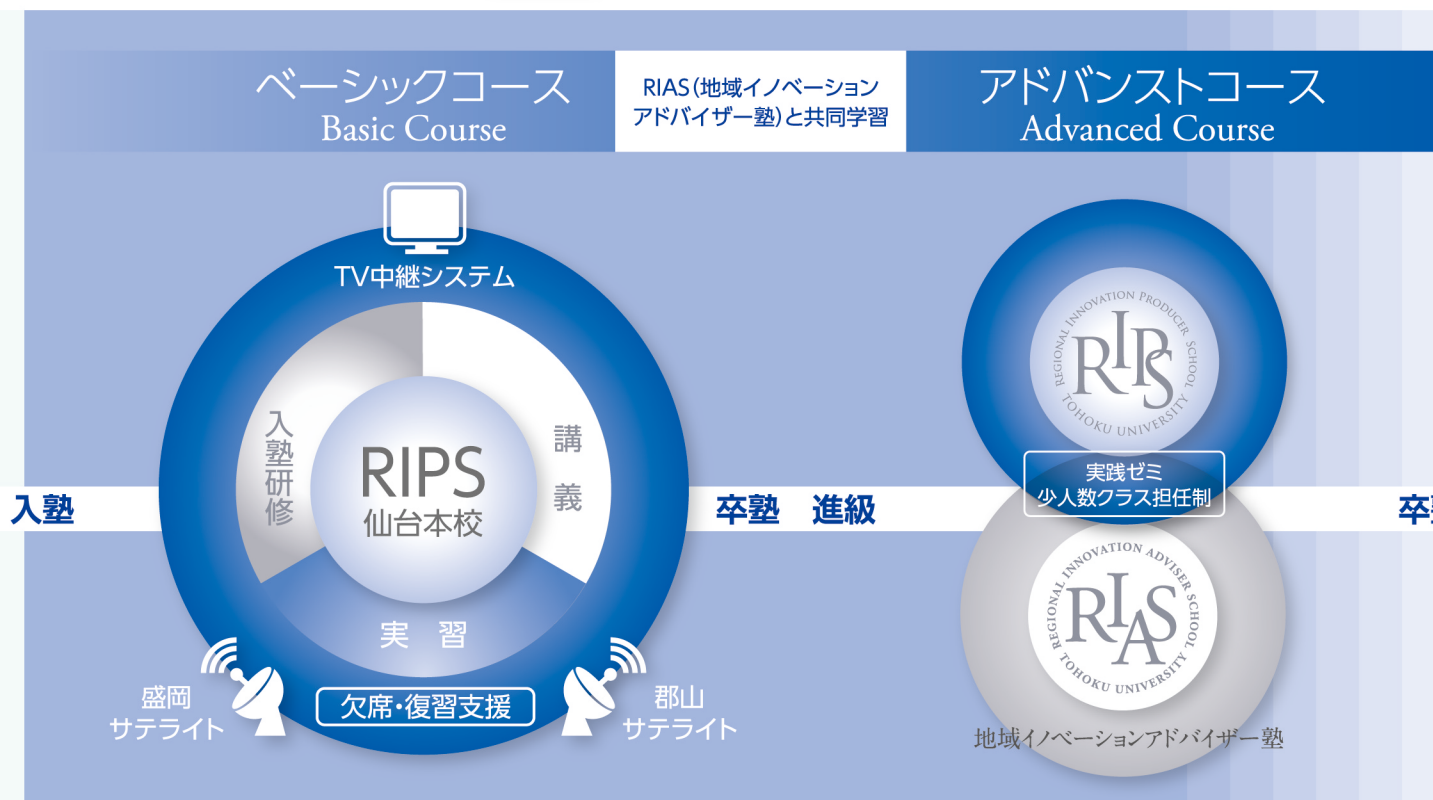
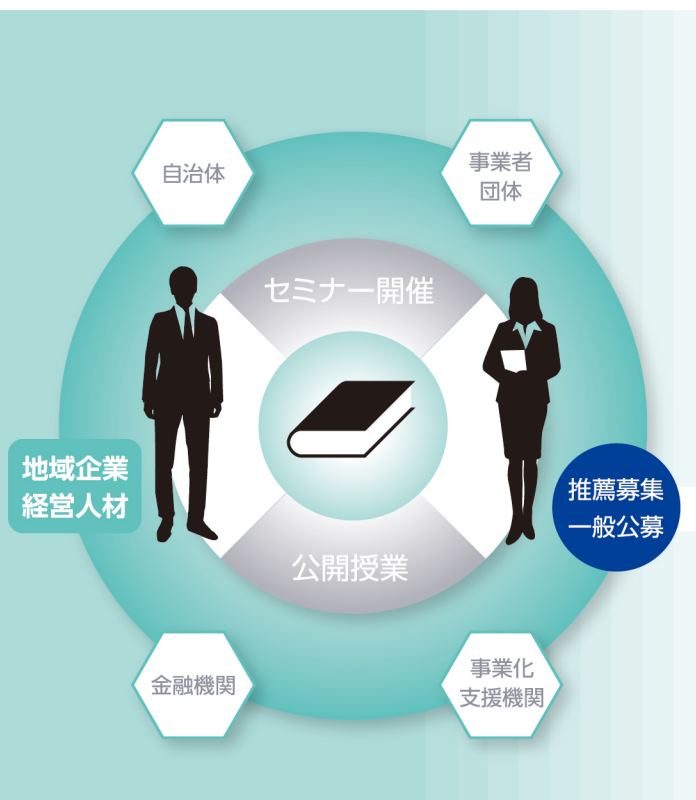
地域イノベーションプロデューサー塾の大きな特長、
それは、革新的なプロデューサーを育成するとともに
高い市場創造力をもつ新事業のプランづくりを同時に行うことです。
卒塾後3年以内の立ち上げを目指して
優秀な事業プランを選定し、事業化サポートまでを行うという、
まさに“東北発イノベーションの産室”なのです。
東北から世界へと飛躍しましょう、RIPSとともに！



カリキュラムの構成

ベーシックコース Basic Course	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。
	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。
アドバンストコース Advanced Course	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魅力的な新事業アイデアの創造を試みる。
	実践ゼミ	事業開発コーチ陣による少人数指導のもと、事業開発プロセスを段階的に進めて事業プランの完成を目指す。また、イノベーション支援者たちと一緒に対話しながら、構想-討論-反省のサイクルを上昇的に形成していく。

※アドバンストコースの全ての授業は仙台本校にて行われます。



優秀な塾生の発掘と連携体制構築

人材育成&実践的事業プランの策定

事業化支援と地域イノベーション基盤構築

経営セミナー

東北各地で他機関と連携してRIPSを紹介する経営セミナーを開催します。

公開授業

RIPSの一部の授業を一般に公開します。

入塾者募集

一般公募とともに、東北各地の事業者団体や金融機関、自治体等と連携して推薦募集を実施します。

イノベーションの基礎を学び新事業コンセプトを開発します

カリキュラム

- イノベーションプロデューサーとしての基礎能力養成
- 新事業アイデア/コンセプトの探索

TV中継システム

仙台本校とサテライト(盛岡・郡山)とのリアルタイム映像授業を行います。

学習支援

当センターのホームページに授業映像を掲載し、欠席対策および復習支援を行います。

RIASと共同で学習しながら緊密な交流を図ります

RIAS

(地域イノベーションアドバイザー塾)

東北地域の金融機関、公的支援機関、自治体の職員を対象にして、イノベーションに挑戦する地域企業を発掘しその新事業開発を支援する、高度な目利き力と支援力を有する支援人材を育成する塾です。

革新的な事業計画を集中的に開発します

カリキュラム

事業計画書の作成

指導体制

事業開発コーチ陣による少人数指導

事業開発支援

RIAS塾生から情報とアドバイスを受けられます。

事業化支援

定期セミナーの開催とコーディネータによるヒアリングに基づいて、本学および外部支援機関の専門的サポートを提供します。

地域イノベーションを牽引する 基盤として成長するOB会

研究会活動による卒塾後のフォローアップと相互研鑽会員どうしの事業連携および新事業開発

- 経験デザイン研究会(EDS)
- 事業実践研究会(BPS)



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

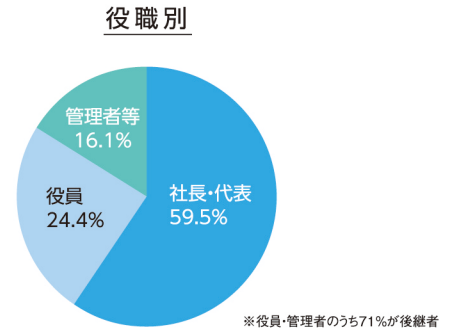
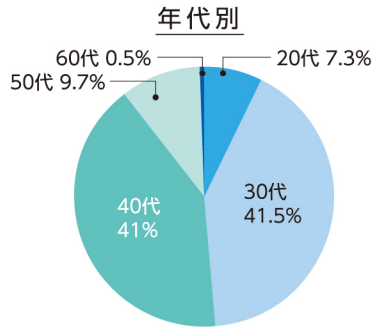
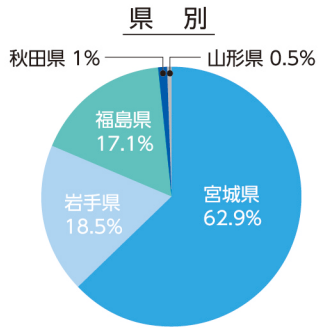
4月20日(土)	10:30-12:00 入塾式、ガイダンス	13:00-17:00 入塾研修Ⅰ：事例で学ぶ新事業開発	
4月21日(日)	09:00-12:00 入塾研修Ⅱ：新事業開発事例研究		
科目区分 開講日	講義場所	講 義 土曜日：10:30-12:30 / 火曜日：18:30-21:00	実 習 土曜日：13:30-17:30
5月 7日(火)	仙台	1 経営戦略の考え方	
5月11日(土)	仙台	2 経験デザインと原型思考Ⅰ	実習Ⅰ 眠れる資源の発掘と活用
5月14日(火)	盛岡	3 経験デザインと原型思考Ⅱ	
5月21日(火)	仙台	4 マーケティングの基礎	
5月25日(土)	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。

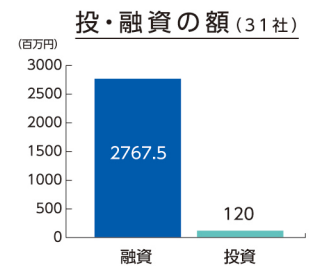
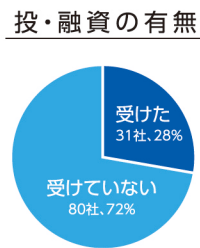
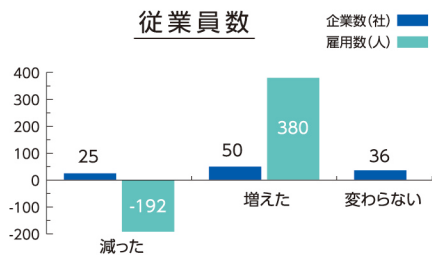
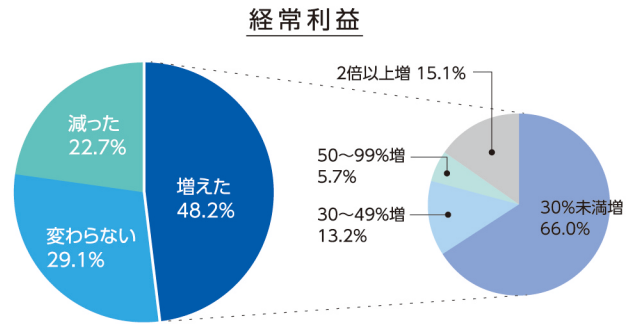
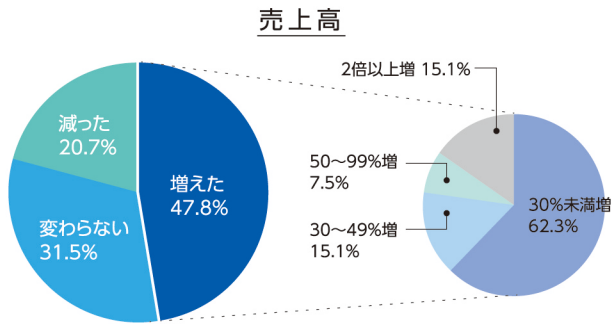
アドバンストコース 実践ゼミ

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

RIPS 卒塾生の属性 (2012~2018年度、205名)



RIPS 卒塾後の事業状況 (2012~2016年度の卒塾生、111社)



RIPS 卒塾生の声



株式会社ワイヤードビーンズ
代表取締役 三輪 寛

入塾前、事業は順調に拡大しながらも、次の大きな一歩をどう進めるかと悩んでいました。塾で事業構想の基本を学び事業の方向性を見いだせたことで、次のステップを確実に進めることができました。卒塾後、IT事業ではSF Commerce Cloud事業で国内シェアNo1を獲得、職人とのもの作り事業では、独創的新製品でGERMAN DESIGN AWARD 2016を受賞するなど、成長を続けています。



株式会社ヒロセ
代表取締役社長 菅井 伸一

イノベーションのプロセスを体系的に学べ、実践に向けては実務経験豊富な先生・コーチ陣に強力にバックアップしていただきました。靴の卸売業として主に東日本への販路をもって販売してきましたが、今では全国に販路を持ち、独自ブランドの商品開発、店舗運営と垂直統合したビジネスに変化した事により新しい可能性がたくさん生まれています。



株式会社 仙台買取館
代表取締役 櫻井 鉄矢

創業は2012年、古物商と介護事業を中心に事業展開し、RIPSで学んだ「デザイン思考」の考え、そして「社会問題を解決する事業」という信念で新規事業を行っております。風評被害解決の為に「ごちそう便」、待機児童の解決の為に「サムライアロハ事業」、空き家問題を解消する為に「残置物鑑定事業」を立ち上げました。これらの事業を実現できたのはRIPSで学んだおかげです。



株式会社ゼンシン
代表取締役社長 前田 忠嗣

イノベーションを構想する過程でのグループワークは、自身の思考に大きな影響を与えました。以後、いつでもその思考を取り出せるようになったので卒塾後も非常に役立っています。現在は、障害児がスポーツする場所を増やすためにサッカー療育を全国展開中です。将来は、障害者福祉事業でナンバーワンになります。



株式会社ノースプル
代表取締役 菅原 紀

様々な業種の経営者や金融機関のみならず、同じ課題に取り組む時間が新鮮でした。ここで出会った友人は私の宝物です。当社の事業は、収益向上をめざす畜産農家の新しい選択肢として、牛受精卵の生産・移植・技術開発を行っています。研究と現場両方の立場から食品の安定供給、農家所得の向上に取り組んでいます。



株式会社とくら運送
代表取締役 鈴木 宣一

「経験デザイン」など、発想・着眼の方法を学んだことが大きな収穫です。少人数クラスで熱く議論する中で生まれた仲間は得がたい財産です。当社は精密機器輸送に強い運送会社ですが、太陽光発電などの新事業とともに、現在、公的補助金を活用してRIPSで構想した「移動型低酸素トレーニング」の事業化に取り組んでいます。