

# ZERO アントレプレナーシッププログラムで キミの大学生活が大きく変わる! TO INFINITY ∞

CONTENTS

大学生起業家の実績・経験談!

経営用語の基礎解説

— 新しい世界を起動する

本当に君の大学生活、  
このままでいいのか…?



大学生で起業した  
成功の物語?!

SUCCESS TO  
THE NEXT PAGE



Zerony

Zerony株式会社

〒160-0004

東京都新宿区四谷3-11岡崎ビル4-5F

TEL 03-6383-3866 MAIL info@0-i.co.jp



WEBSITE

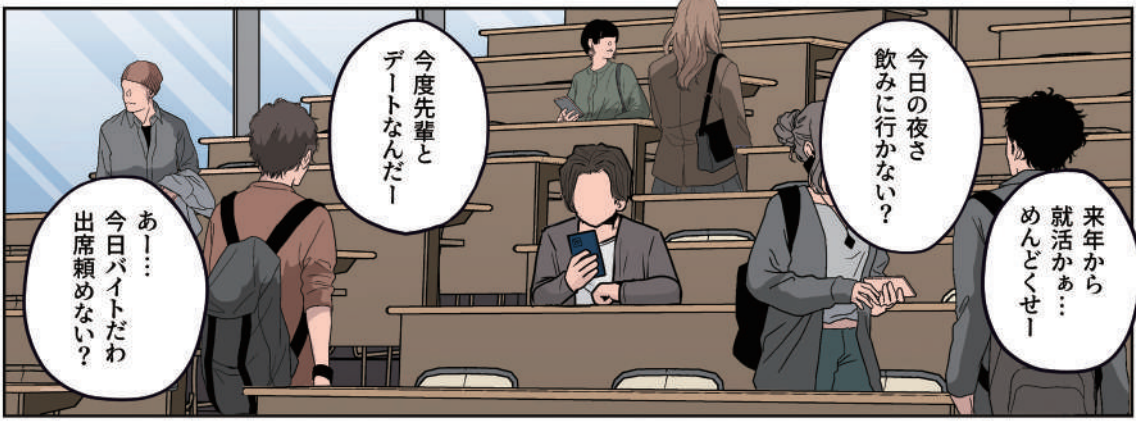


LINE

# キミの大学生活が大きく変わる！

私のEXPERIENCE  
起業体験記

大学起業編



## 経営用語解説

### 『ビジネスコンテスト』

自分や自分たちが考えたビジネスアイデアや、プランを発表して順位を競い合うコンテストのことで、審査員や投資家などが審査を行います。発表を通してビジネスプランにアドバイスがもらえたり、優勝プランには賞金が出たり、そのビジネスを継続的に支援してくれるメンターやそのプランに対して出資を受けることがあります。ビジネスピッチと呼ばれる事もあります。

## 体験者の声 01



起業家クラス

後藤 紘和  
東海大学工学部3年

Zenonityに入ってから変わったことは、一つの物事に対するスピード感と思考力です。周りのみんなが自分より圧倒的に知識、スキルの上なので、負けず嫌いの僕はそのギャップを埋めるためにスピードと思考を意識して生活するようになりました！

私の起業体験記  
登場人物



甲斐

大学2年生。大学に通いながらZeroUnityに所属し、起業している。小倉や鈴木と同じバンドサークルに所属しているがめったに顔を出さず、起業に全力で取り組んでいる。



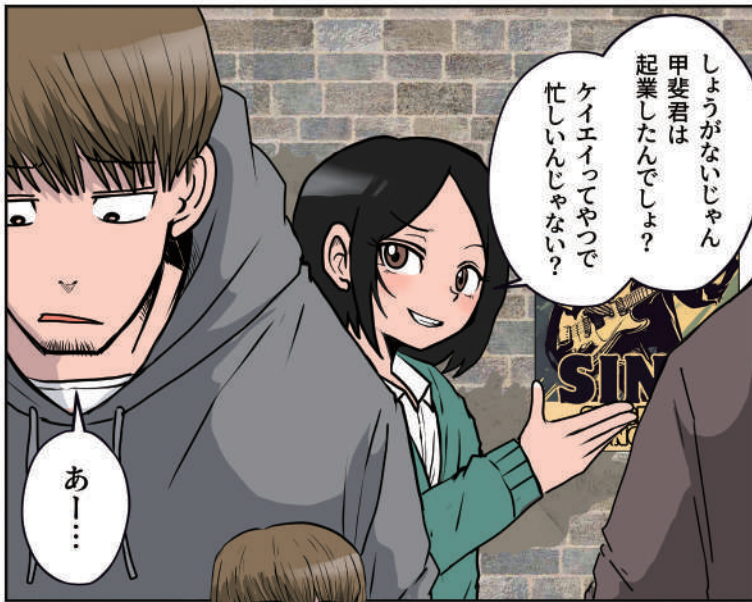
小倉

大学2年生。甲斐と鈴木と同じバンドサークルに所属。今の生活は楽しいが、同級生の甲斐が起業している姿を見て「今のままで良いのか？」と疑問を持っている。



鈴木

大学2年生。甲斐と小倉と同じバンドサークルに所属。大学生であることを楽しんでおり起業した甲斐のことを「意識高い系」「ノリの悪い嫌な奴だ」と思っている。



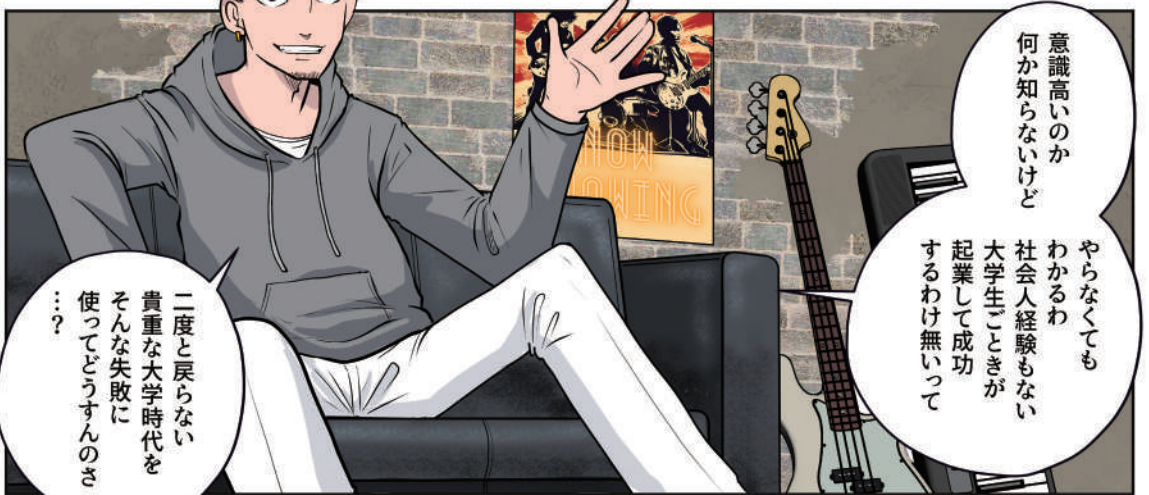
あー…

しょうがないじゃん  
甲斐君は  
起業したんでしょ？  
ケイエイってやつで  
忙しいんじゃない？



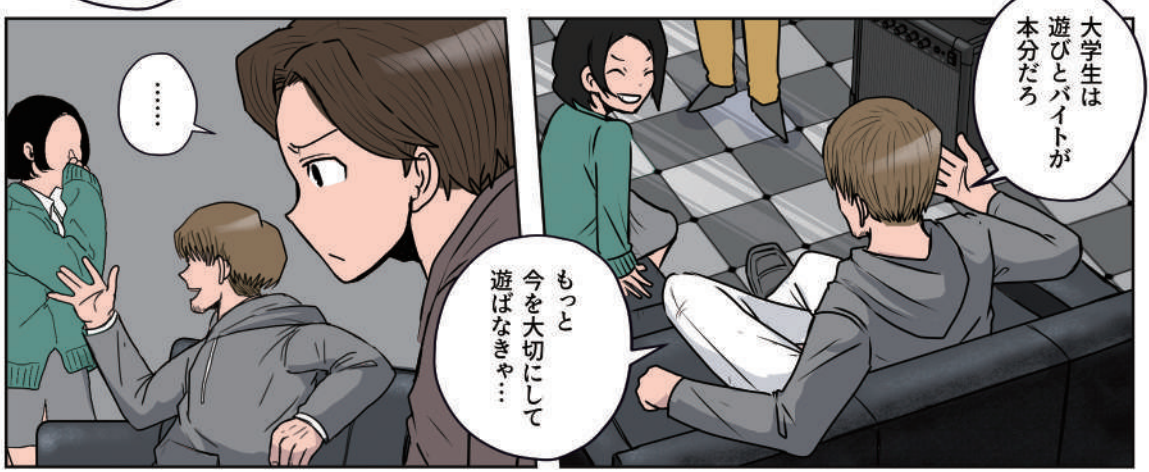
あれ？  
今日も甲斐は  
来てねえの…？

ノリわるいなー！



二度と戻らない  
貴重な大学時代を  
そんな失敗に  
使ってしまうのさ  
…？

意識高いのか  
何か知らないけど  
やらなくても  
わかるわ  
社会人経験もない  
大学生ごときが  
起業して成功  
するわけ無いって



もっと  
今を大切に  
遊ばなきゃ…

大学生は  
遊びとバイトが  
本分だろ

経営用語解説

『起業』

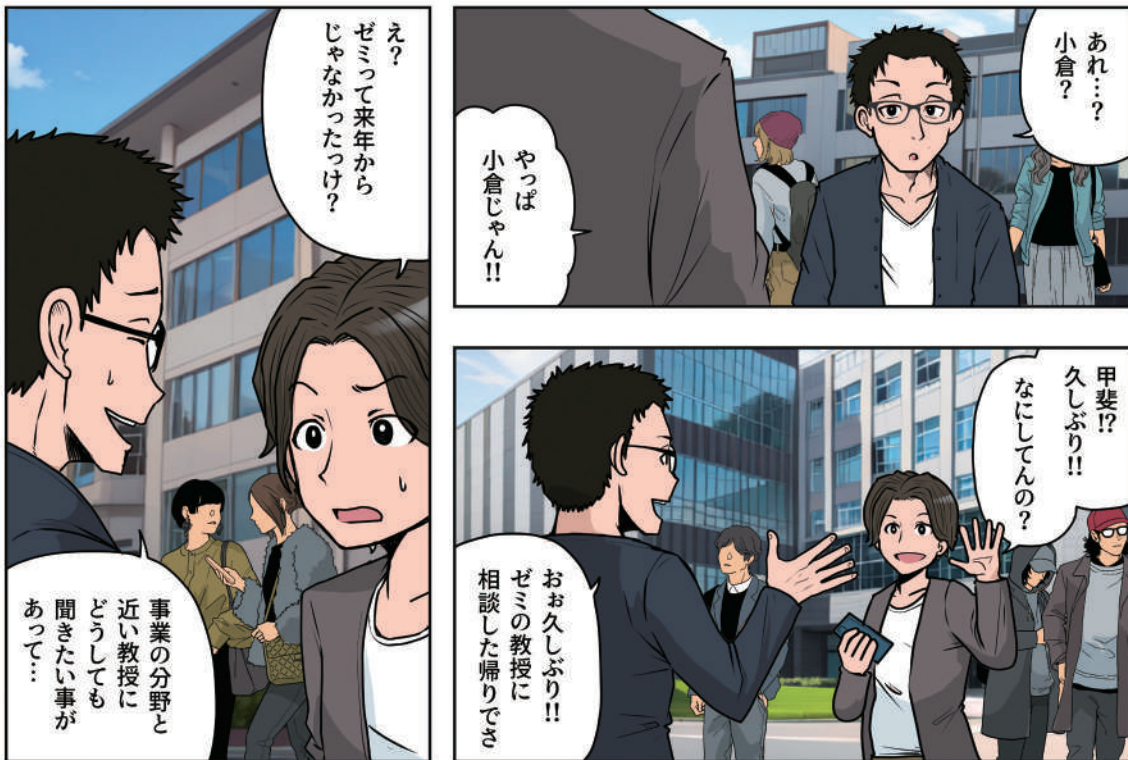
新しいビジネスや会社を立ち上げることであり、その形は様々である。一般的な起業のイメージは全くのゼロからの場合だが、勤めている会社内での新規事業のような「社内起業」や、もともと勤めていた会社からの「独立起業」、デザイナーやクリエイターなどが個人事業主となることも起業の一部と考えることもできる。

『会社』

利益を出すことを目的として経済活動を行う法人、と定義され簡単に言えば同じ目標に向かって活動する利害関係者のこと。英語本来のCompanyの直訳として、「仲間」があり、共通の目的（理念・ビジョン）を持つ人々の集まりと定義される。

『経営』

経営学派によつて、様々な使われ方や意味をもつが、利害関係者の中で価値と価値を交換し、利益を出すことや、その状態・仕組みのこと。また、その知識体形全体を指すことも。



Zerinity に入って一気に自分の成し遂げたい理想に近づくスピードが速くなりました! 普通の大学生活では取り組めないような様々なチャンスを提供いただき、大学生では聞かれない不動産開発・運用に取り組むことが出てきます! 一歩踏み出すだけで世界の見え方が大きく変わりました!



#### スペースクラス

三原 佑介  
横浜国立大学  
経営学部3年

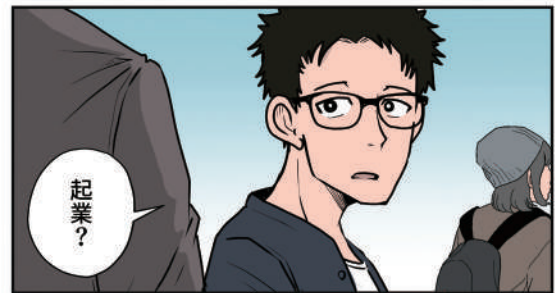
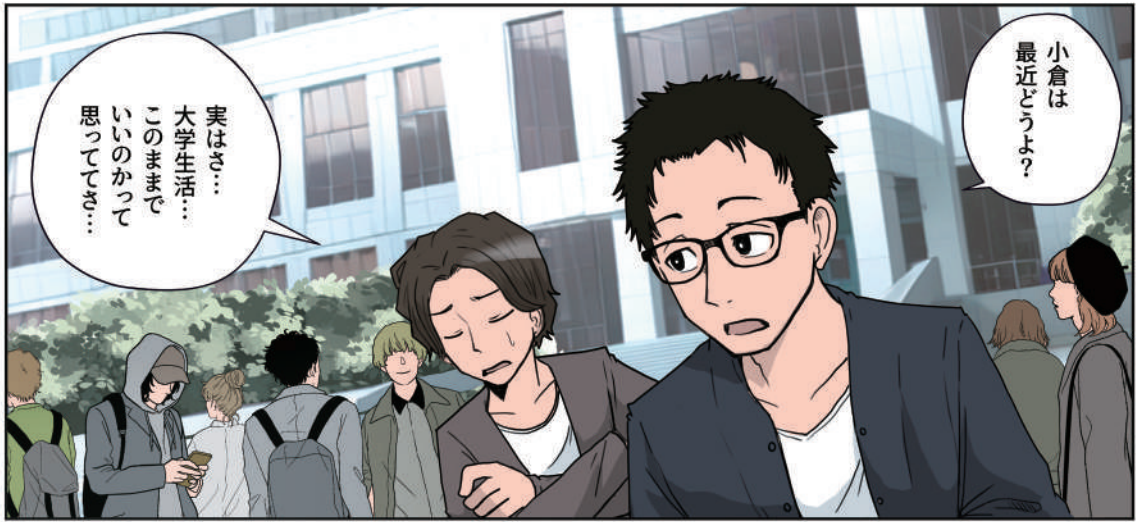
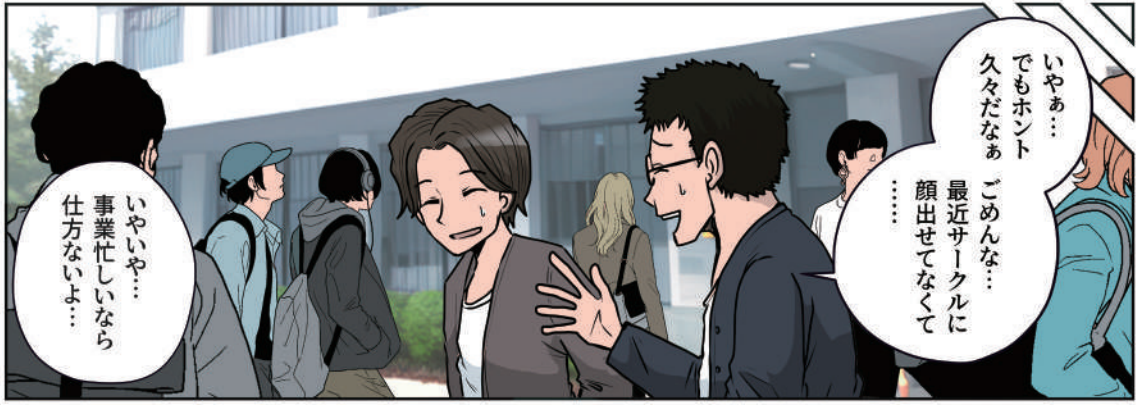
#### 体験者の声 02

が受けられる事も増えています。

#### 『学業と起業が両立できる理由』

「起業したら忙しくて、学業との両立出来ないのではないか?」と心配される事もありますが、学びの目的が明確になりアウトプットがあるため学習意欲や効果が向上することがあります。もちろん、本人次第などところもあります。Zerinity のプログラムに参加している学生は、大学と両立して無理ない範囲での起業に向けた活動をおこなっています。例としてマンガで取り上げている甲斐さんのように自身の起業分野に近い分野で研究されている教授が学内であれば、知識の活用を踏まえた上で、1歩2歩具体的な質問や議論をおこなう事ができるようになります。近年、大学発スタートアップの設立が大学によっては、設立数などを目標に掲げ取り組んでいるところも多く、大学卒業後のキャリアのついでに考えられるようになってきており、様々な学内外での課外活動の支援

# 経営の4領域



**1 戦略・組織**  
 中核となる目的・目標の定め方や、その実現を支える知識領域。

**2 マーケティング・営業**  
 顧客の課題把握や購買活動を促す知識領域。

**3 製品・サービス**  
 提供する価値そのものや、その方法を決める知識領域。

**4 ファイナンス・会計**  
 資金の使い方や回収方法などを考える知識領域。

Zerony 事業部図



『Zerony』とは  
 我々は、スタートアップファームの共創を掲げ、教育プログラムの側面だけではない取り組みも行っていきます。大手企業の新規事業開発をになうコンサルティング事業や、地域自治体や投資家を巻き込んだ都市開発創りをおこなう不動産事業、ふくめた3つの事業で社会に向き合っています。教育プログラムの過去参加者との繋がりを大事にし、相互に事業拡大を協力できる取り組みや、事業推進の中で、一人ひとりの人材がいかに育つか、世界を担う一人としての力が付くかを重視して経営しています。


 Zeronyの詳細はこちらから



『Zerinityでなら  
地方でも起業できる理由』

Zerinityは様々なコンテンツをオンラインでも展開しています。専用サイトで経営の知識を学ぶことが出来ますし、プログラムや経営力育成トレーニングなども全てオンラインで参加できます。左に掲載されている上江洲さんも沖繩の大学生ですがZerinityの会員となりめきめきと力をつけています。

### 体験者の声

03



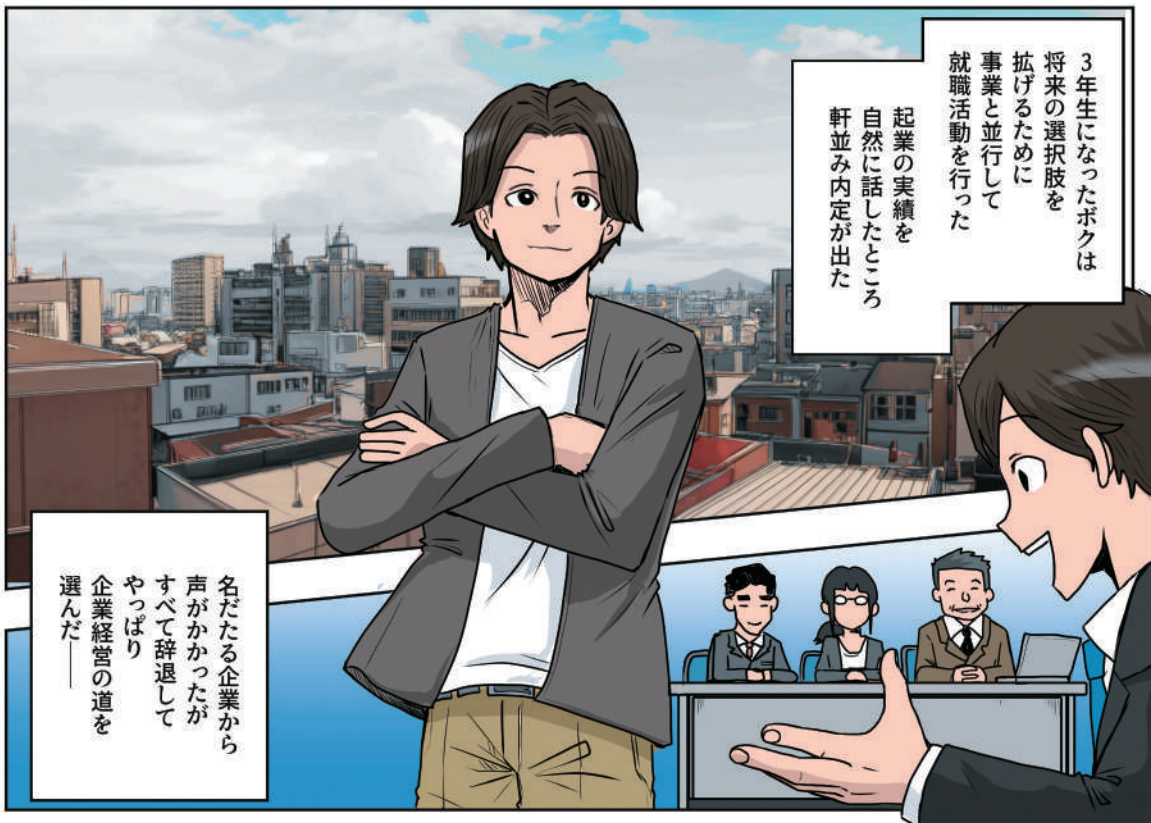
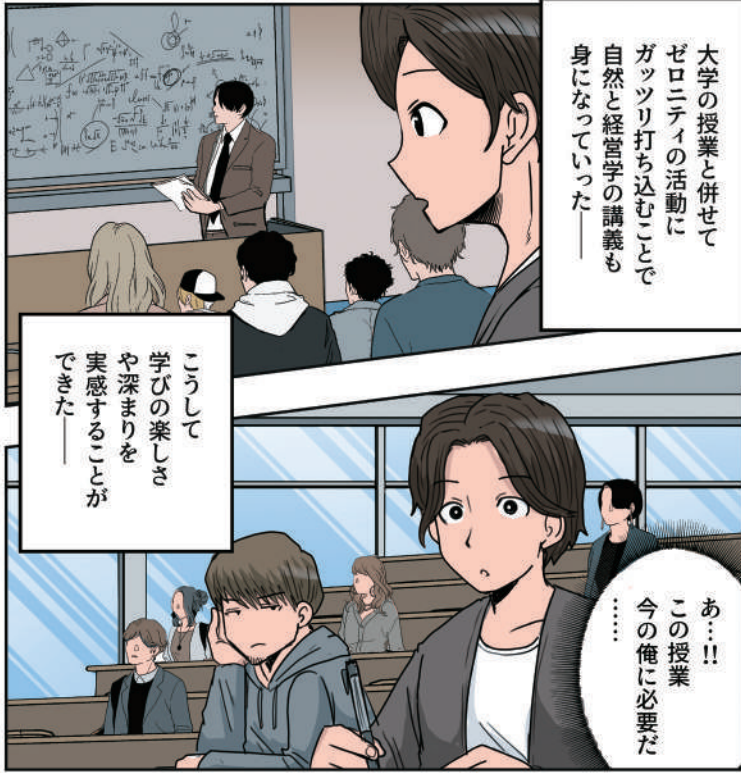
沖繩クラス  
上江洲拓人  
名城大学  
国際学群3年

Zerinityに入って同世代で事業を動かしている人とたくさん関わる事ができた。また入る前と比べて、事業に対する考え方が変わった。周りから良い刺激を貰える環境にいるおかげで、価値観が広がり、やりたいことが明確になった。

# 事業フェーズ

## 1 BASIC

- 1 はじめて売上つくる経験をする。
- 2 単発の企画コンセプト設計から実行までを支援。
- 3 経営や起業の楽しさを万人に発信する。



## 2 STANDARD

- 1 本格的な継続事業を組み立てる経験をする。
- 2 1〜2年の事業計画書作成から仮説検証を支援。
- 3 本気で取り組む面白さを次世代リーダーと共有する。

## 3 EXECIVE

- 1 世の中を変える会社経営を経験をする。
- 2 3〜5年の事業計画書作成から仮説検証を支援。
- 3 社会を変える喜びを次世代トップリーダーと経験する。

### 『起業が就活で有利な理由』

起業することによって就活に活かされることもたくさんあります。実際に起業して売り上げを立てるまでやり切る行動力は社会では必須ですし、1つの企業を動かして利益を上げ続ける経営力は就職して社員となつても人と働こうとせず必要になります。さらに起業して売上を立てた、利益を出し続けたという実績は他の大学生には絶対に出る事が出来ない強みとなります。

### 経営用語解説

#### 『理念』

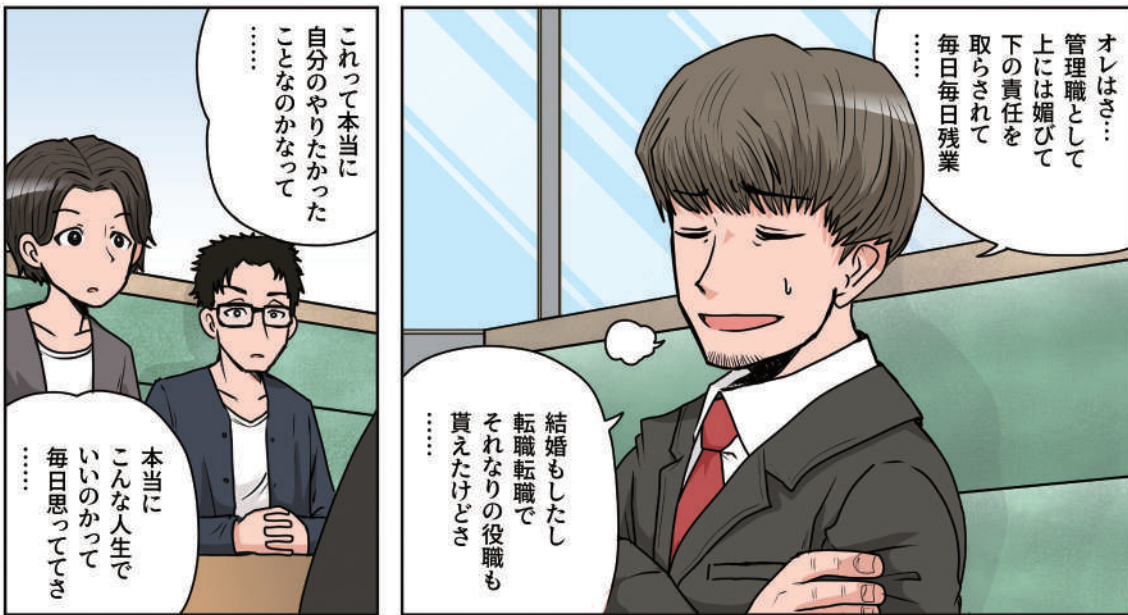
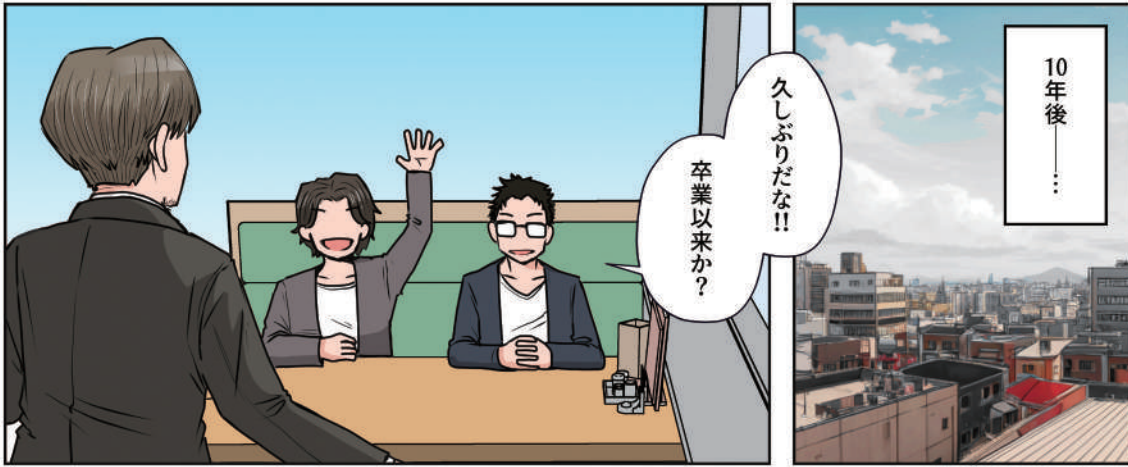
会社やチームの判断の軸となるものであり、自分たちの存在意義を示すもの。

#### 『ビジョン』

会社やチームが思い描く理想の世界で、全員が目指す未来像。

#### 『資産』

会社やチームが持つすべてのもので、人材や情報などの無形資産と、物品や金銭などの有形資産に分かれる。



『社会人でも起業できる理由』

Zerinityには社会人もたくさん所属しており、社会人向けのクラスも存在しています。副業として起業した人や脱サラして起業した人など様々です。「就職したけど自分でやりたいことが見つかった」「今の会社じゃ自分の理想を達成できない」。スキマ時間を使いながら、起業のための準備を進められます。

経営用語解説

『USP』

Unique Selling Propositionsの略で、他の製品やサービスにはない唯一無二の独自の強みポイントのこと

『ペイン』

お客さんにとって嫌なことやしたくないことであり、すなわち「お客さんが持つ課題」のことで、ビジネスの種となるもの

『ペルソナ』

新しい製品やサービスを考えるときにその製品やサービスを使ってくれる具体的な1人のお客さんのことで、趣味嗜好や行動パターンなどの細かいところまで書き出すもの

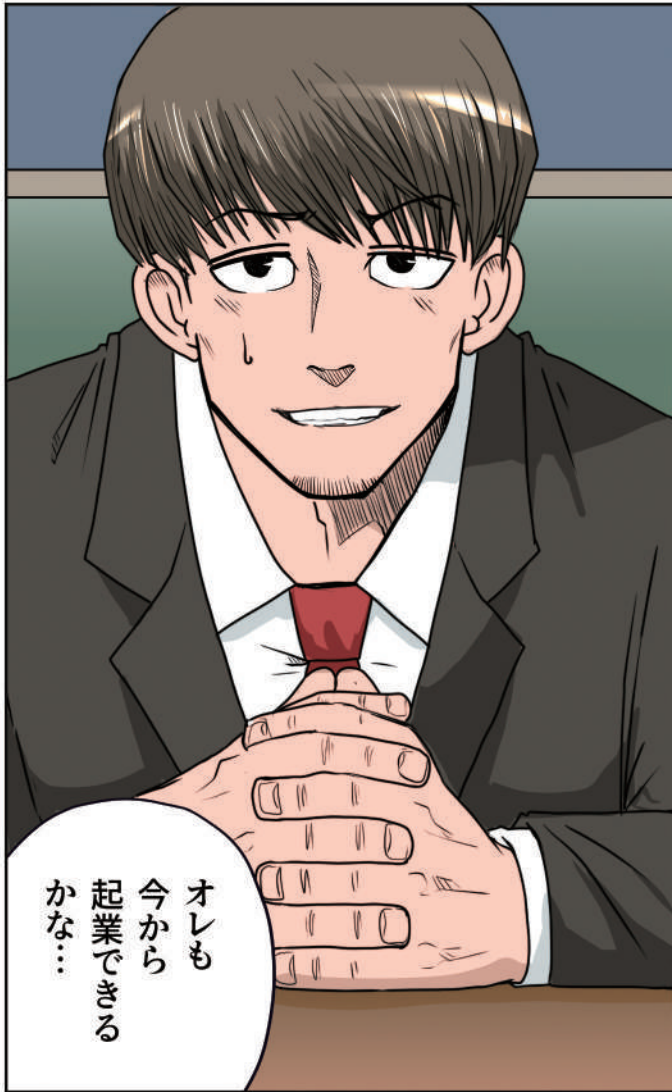


「大学起業体験記」マンガは裏面からスタートしています。  
マンガを読む際は裏面からご覧ください。

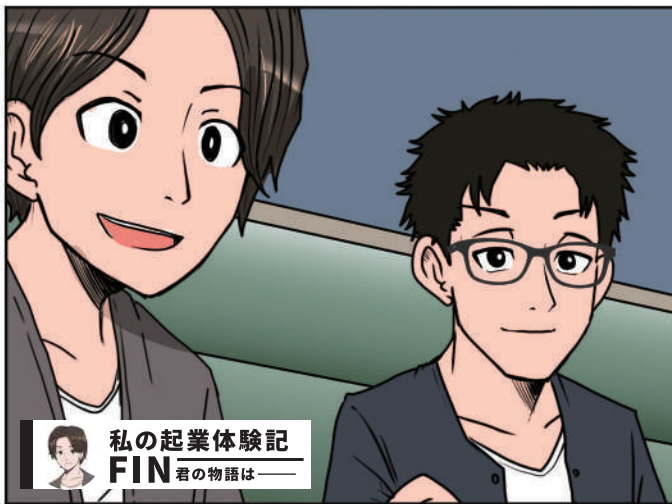


表紙は  
こちら

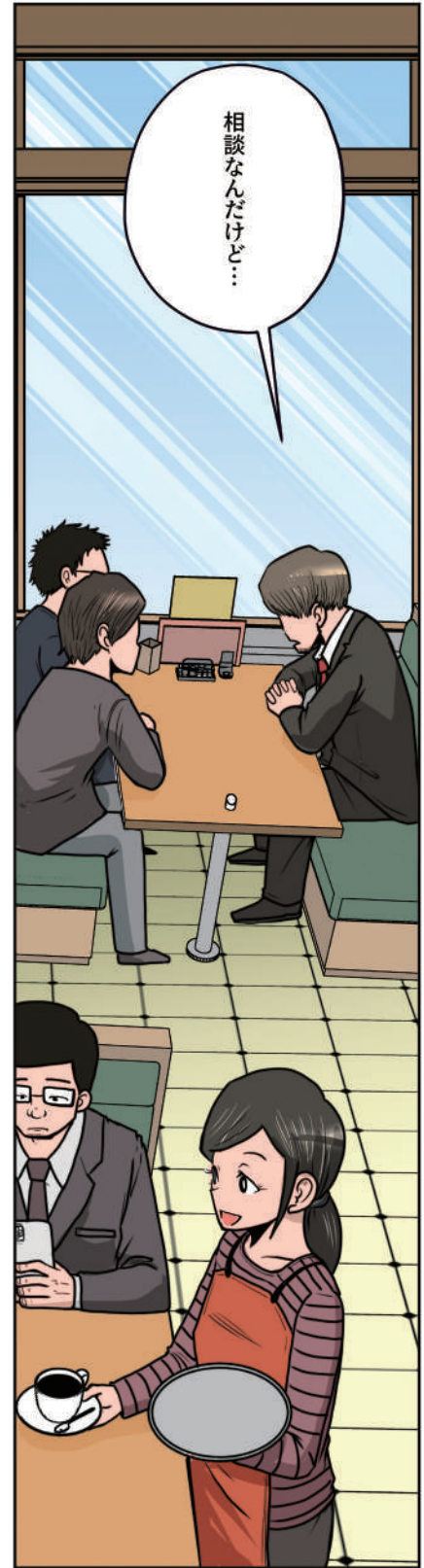
本ページは漫画の最終ページです。



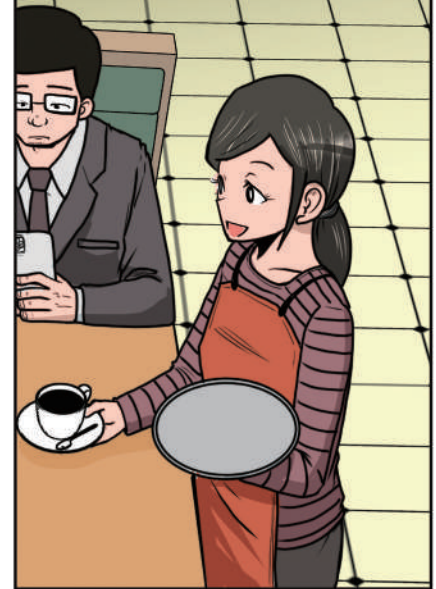
オレも  
今から  
起業できる  
かな…



私の起業体験記  
FIN 君の物語は



相談なんだけど…



体験者の声  
04



社会人クラス  
岡田大城  
社会人6年目

Zerinityに加入して大きく変わったことは会社を辞める選択ができたことです。退職前後で必要なことを教えていただき、退職し独立する覚悟ができました。また退職後には案件に一緒に入らせていただき、スキルアップをすることができました！

『Zerinityにおける  
プロジェクト支援の特徴』

- 1 3ヶ月サイクルで自身のプロジェクト推進を共有する場があり、所属のコースによっては、投資家や先輩経営者にヒッチシアドバイスを買える場があります。また、同世代との勉強会などを通じて切磋琢磨し合える環境があります。
- 2 動画によるコンテンツの提供と、クラスやオフィスアワーを通じてコンテンツ内容やプロジェクト課題について気軽に相談できる環境があります。
- 3 起業フェーズが進んだコースでは、先輩経営者からメンタリングを受けられる制度があります。先に知っていれば躓かない課題を回避したり、考え方の変革でチャンスがひらけたり、先輩経営者と仲良くなつて、その周りの応援者の紹介などに繋がることができます。