

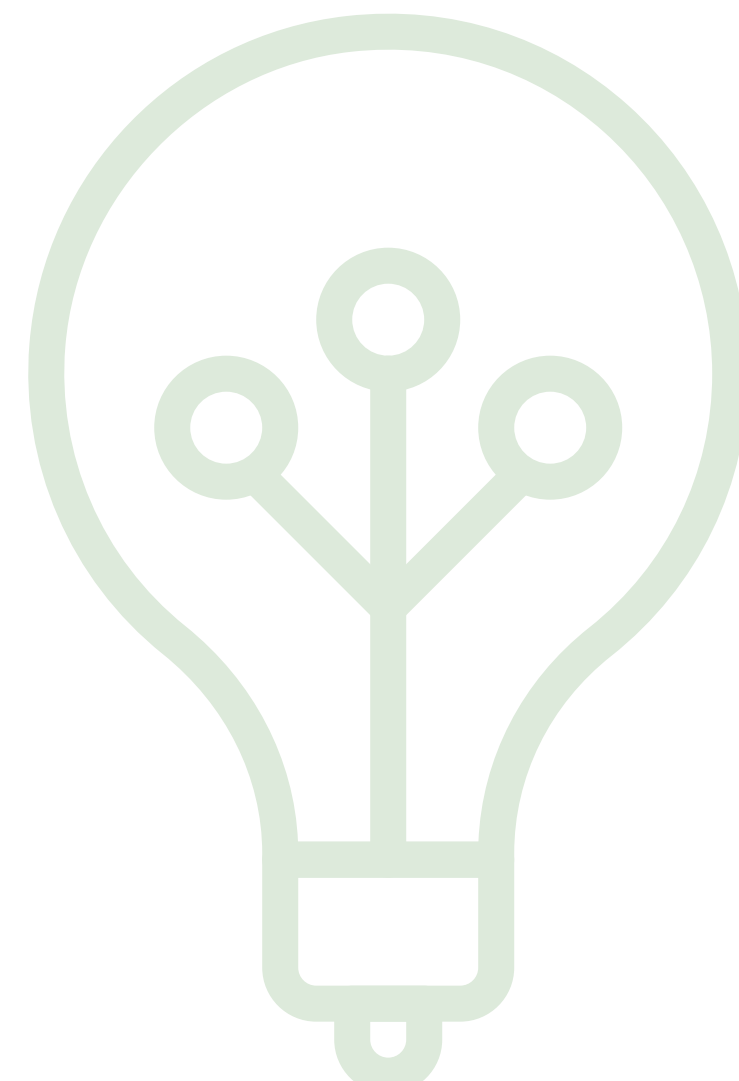
2026年度説明会

◆ 広島大学 学生発・
スタートアップ創出チャレンジ

目次

- 01 事業概要 / 事務局・メンター紹介
- 02 各プログラムの詳細
- 03 実施スケジュール
- 04 応募方法

■ プログラム概要



Program

事業概要

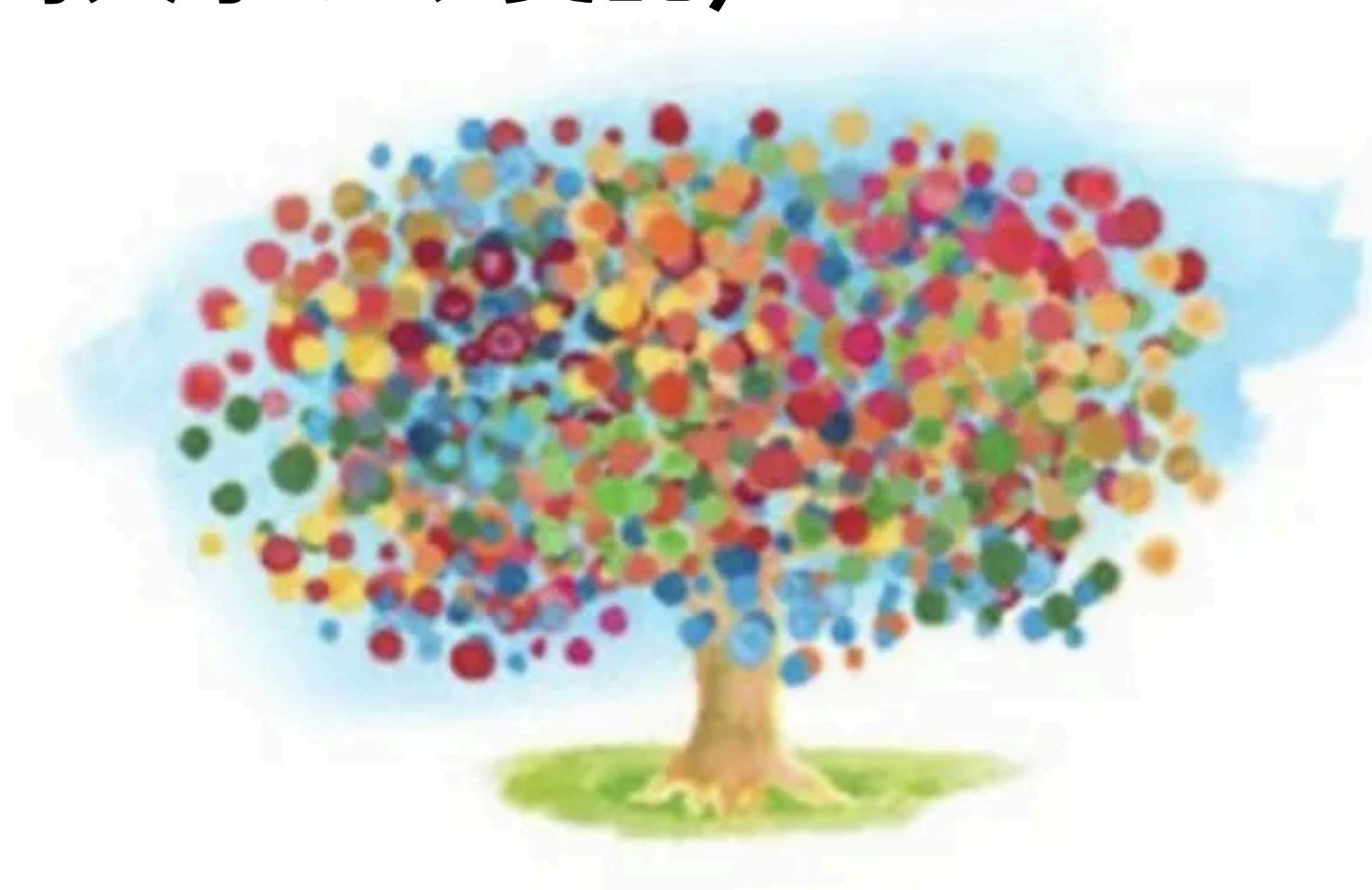
広島大学 学生発・スタートアップ創出チャレンジとは

広島大学の学部生・院生が、構築された事業仮説をベースに、短期間でプロダクトを市場に出し、顧客からのフィードバックと初期売上をもってビジネスモデルを証明するための新プログラム

- ◆ メンターによる週1回程度の高頻度な伴走支援
- ◆ 顧客獲得手法やKPIモニタリング、MVP提供先の獲得支援等のレクチャー
- ◆ 低コストでのMVP制作と、顧客からの課金による初期売上の獲得を目指す

事務局の紹介

- ◆ 一般社団法人ひろしま好きじゃけん
コンソーシアム
(広島大学より受託)



ひろしま好きじゃけんコンソーシアム
Hiroshima *LOVE it* consortium

- ◆ 株式会社エールエンジン



今井恭子



竹内結萌

独立系VCに5年在籍後、23年に独立、PreSeed~Seedステージにフォーカスしたベンチャーキャピタルを設立、9月にファンド組成をし投資開始



代表取締役
Founding Partner

平田 拓己

1995年生まれ、東京都出身

甲南大学経営学部在学中に、独立系VCであるSamurai Incubateにインターンとして入社し大学卒業後、2018年同社新卒入社

投資部門にてプレシード~シード期を中心としたスタートアップ投資やファンドレイズ(6号、7号前半)、LP連携活動に従事。

20年には、中四国エリアにおいて地元地銀系及び独立系VCと連携し「中四国Startup Runway」を立ち上げ。21年からは広島大学と共に学生発のスタートアップ支援プログラムも運営。

23年3月に同社退職しwaypoint venture partners株式会社を設立。

23年9月にPre-Seed~Seedステージにフォーカスした1号ファンドを組成し投資活動を開始。

【全体像】 選べる2つのチャレンジ

	東広島市 学生発・スタートアップチャレンジ	広島大学 学生発・ スタートアップ創出チャレンジ
対象	広島大学・近畿大学工学部 広島国際大学の学部生・院生	広島大学の学部生・院生のみ
おすすめ	<ul style="list-style-type: none">・アイデアを形にしたことがない・起業に少し興味がある・身近な困りごとから挑戦したい	<ul style="list-style-type: none">・既に顧客ヒアリングを進めている・高い時間的コミットメントができる
助成額	最大30万円程度	最大50万円程度（柔軟な増額検討◎）
頻度	2～3週間に1回程度	1～2週間に1回程度
採択数	15チーム程度	5チーム程度

広島大学 学生発・スタートアップ創出チャレンジ

対象 広島大学の学部生・院生のみ

助成額 1チームあたり最大50万円程度（顧客獲得に向けた活動、MVP開発費など）

頻度 1～2週間に1回程度（高頻度で迅速に軌道修正を行う）

こんな人におすすめ！

- 事業仮説の解像度が高く、事前の顧客ヒアリングを行えている
- 想定される顧客からの売上を収益源とするビジネスモデルを想定している
- 短期間での売上計上を目標とすることへの強固な意志を有している

- ◆ 低コストかつ短期間でのMVP（実用最小限の製品）制作と、顧客への提供開始
- ◆ 実社会でのプロダクト提供を通じた、ビジネスモデルの仮説証明
- ◆ 顧客からの課金による初期売上の計上（マネタイズの実現）

メンタリングについて

- ◆ 直面している意思決定をスムーズにする
- ◆ 今後発生するであろう意思決定の準備をする

概要

頻度：1～2週間に1回程度

時間：1時間程度

形式：オンライン

①今週やったこととその結果（定量的に）

②相談したいことや不安なこと

③Next Action

💡 目標：実社会での実践的な検証と、初期売上の獲得

- 事業案の確からしい仮説づくりとヒアリングの早期完了
- 低コストで試作品（MVP）を作り、最初の提供先を確保
- 実際の販売で得た顧客データを元に、初期売上の獲得を目指す

経費使用に関する注意事項

◆ 経費使用の原則

1. 【例外なし】お金を使う前に、必ず事前申請・承認が必要！
2. チーム代表者が「執行担当者」となり、毎月の経理報告を担う
3. 領収書・レシート（証拠書類）がないものは精算不可
※ ご指定の口座入金までに、「領収書の提出」から最短で3～4週間

☆ 本事業実施は令和8年8月3日～令和8年12月DemoDayまで

☆ 経理報告期間は、10月～1月にかけて、毎月月末に経理報告書を提出します。

詳細は募集要項の【4. 助成対象経費・予算執行】を必ずご一読ください！
具体的な申請手順は、採択後に改めてしっかり説明・サポートします。

■ 実施スケジュール



Schedule

実施スケジュール

時期・日程	プログラム・イベント内容
～6月30日（火）17:00	募集期間 / 申請書提出〆切
7月3日（金）	ピッチ資料作成講習会
7月10日（金）17:00	ヒアリング用資料提出〆切
7月14日（火）	書面審査 / 一次審査の結果通知
7月24日（金）午後	ヒアリング審査（対面）
7月27日（月）	採択者通知
7月29日（水）	採択者向けキックオフ説明会（オンライン）
8月3日（月）～	メンタリング開始
10月16日（金）	採択者交流会
12月13日（日）	Demo Day（成果発表会）

応募方法



Schedule

【必須】事前面談

応募締め切りまでにメンターである平田拓己氏との事前相談を完了していることが必須要件となります。ご自身のアイデアのブラッシュアップや、事業枠組みに関する相談を兼ねて、お早めに以下の窓口までご連絡ください。

連絡先：investment@waypoint-vp.com

件名：「**広島大学 スタートアップ創出チャレンジ事前相談希望**」

メール内容：

- ① **大学名・学年**
- ② **氏名**
- ③ **電話番号**
- ④ **相談・ビジネスアイデアの内容（簡単な文章で可）**

申請書の作成【6月30日締切】

【基本ルール・概要】

■ 作成の基本ルール

- ・ MS Pゴシック10.5ポイントで、5枚程度を目安に作成
- ・ 提出時は、解説テキスト（青字部分）を必ず削除して提出！
- ・ 提出締切：6月30日（火）17:00まで

■ ①事業テーマ・②メンバー情報

- ・ 事業テーマ（名称）を必ず記載する
- ・ チーム代表者は「予算の執行担当者」を兼任する
- ・ グループの場合、学籍番号、Email、社会人経験・スタチャレ採択経験の有無を全員分正確に記載する
- ・ 留学生も応募OK！（日本語での書類作成・質疑応答が難しい場合は、日本語ができるメンバーを1名以上含めること）

申請書の作成【6月30日締切】

【重要】事業関連情報の書き方のポイント

■ ③ 目指したい社会の姿、課題、提案したきっかけ

- ・ 将来訪れる「未来の姿」や「人々の暮らし」を自由に、想像して書く
- ・ なぜこのアイデアを思いついたのか、リアルなきっかけ（授業、バイト、日常の気づき等）を書く

■ ④ プロジェクトのコアターゲット

- ・ 具体的に記載すること！
- ・ （例）「地方から首都圏に出てきた大学1～2年生で、学科の人数が少なくキャリアモデルになる先輩が周囲にいない層」など、仮説が確実に刺さる相手を極限まで細かく絞り込んで記載する

申請書の作成【6月30日締切】

【重要】事業関連情報の書き方のポイント

■ ⑤提供サービス & ⑦ベースになる技術や強み

- ・提供しようとしているサービス内容を具体的に記載
- ・研究室等のベース技術、個人・チームが持つ独自の強みをアピール

■ ⑥ヒアリングや仮説検証の現況

- ・検証内容および進捗を具体的に記載
- ・主な回答属性とヒアリング項目および内容（グラフ添付も可）

■ 期間終了時に目指す姿（12月末時点）

- ・予算を使い、12月末までにどこまで達成するかを具体的に記載する

※すでにサービス提供中の場合は「現状の姿」と「12月末の目標」を両方書く！

申請書の作成【6月30日締切】

【その他情報】

■ ⑧メンターに期待すること

- ・ 伴走してくれるメンター（waypoint venture partners）に期待すること、どう活用したいかを具体的に記載

■ ⑨必要経費および活用計画（上限50万円）

- ・ 事業検証に「直接的に必要」な予算のみを記載する（審査により減額採択の可能性あり）
- ・ 備品費、消耗品費、旅費、謝金、その他の明細と、月ごとの「実行計画（スケジュール）」をセットで記載

■ その他情報

- ・ 自己PRや、これまでに行ってきたビジネス活動などを記載

応募について【6月30日締切】

書面用申請書の様式は以下広大HPよりダウンロードし、必要事項を記入してから下記フォームにてご提出ください。

<https://www.hiroshima-u.ac.jp/iagcc/news/98049>

◆ 書面用申請書（8-1）：6月30日（火）17時まで
（ファイル名：「氏名_書面用申請書（HU版）」）

<https://forms.gle/xPm5Zy8Ur4Dm6TaQ9>



広大HP



申込フォーム

ヒアリング用資料の作成【7月10日（金）締切】

- ・プレゼンは、スライド枚数は7枚以内（表紙含む）
- ・「誰」の「何」を解決し、どんな価値をもたらすテーマか

<推奨6項目>

- 1.Problem（課題）
- 2.Solution（解決策）
- 3.Traction（トラクション）
- 4.Unique Insight（ユニークな洞察）
- 5.Business Model（ビジネスモデル - お金の稼ぎ方）
- 6.Closing Remarks（最後に一言）

メンター平田さんによる、ピッチ作成講習会を実施します！

日時：7月3日（金）17:00～18:00

形式：オンライン（Zoom）※後日、URLを共有します。

※オンデマンド配信あり

ヒアリング審査の実施【7月24日（金）】

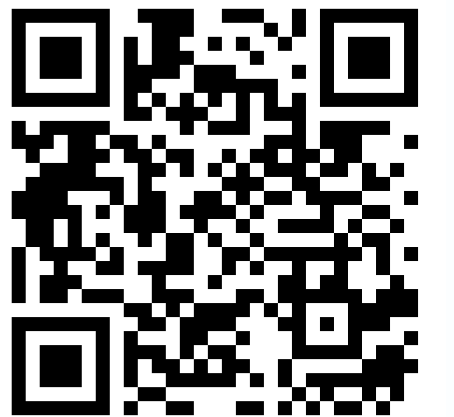
資料の様式は以下広大HPよりダウンロードし、
必要事項を記入してから下記フォームにてご提出ください。

<https://www.hiroshima-u.ac.jp/iagcc/news/98049>



◆ ヒアリング用資料（8-2）：7月10日（金）17時まで
（ファイル名：「氏名_ヒアリング用資料（HU版）」）

<https://forms.gle/f7vCYrBggeWzFZNv7>



【ヒアリング審査の概要】 ※代表者の出席は必須（メンバーの同席も可能）

日時：7月24日（金）午後

会場：東広島イノベーションラボミライノ+（西条岡町10-10）

内容：ピッチ（3分）、質疑応答（7分）

審査のポイント

- ① **ターゲットやその課題・ニーズが明確であり、本プログラムが目指す短期での売上創出が可能なターゲット、提供価値の解像度を有すること**
- ② **高い提供価値を出せる優位性の源泉を持っているまたはそれを確立することが可能な仕組みの実現可能性が見えること**
- ③ **実現しようとする事業の市場が将来的な成長をしうる可能性を有していること**
- ④ **プロジェクト期間終了時における技術検証（POC）や試作（MVP開発）のゴールが具体的であり、事業化（起業や社会実装）に向けたロードマップが現実的であること**
- ⑤ **メンターや事務局との対話を大切にし、研究や事業化の課題に対して、チームが一丸となって柔軟かつ主体的に取り組める体制・熱意があること**
- ⑥ **経費の使用目的が、技術検証や事業化の仮説検証を進めるために直接必要かつ妥当なものとなっていること**

東広島イノベーションラボミライノ+でのサポート



月曜日～土曜日
10時～18時開館



相談/打ち合わせ
情報収集等ができる



イベントも毎月2回以上
実施予定

※ミライノ+は、社会課題解決ビジネスを支援する拠点として以下の媒体で紹介されました

- ・九州経済産業局 「SOCIAL CAREER SUPPORTERS MAP」 (2025年4月1日公開)
- ・関東経済産業局 「ゼブラ企業・支援拠点事例集」 (2025年5月28日公開)

【希望者のみ】個別面談の実施（7/14まで）

詳細はこちら

連絡先：info@mirainoplus.com

件名：「スタートアップチャレンジ個別面談希望」

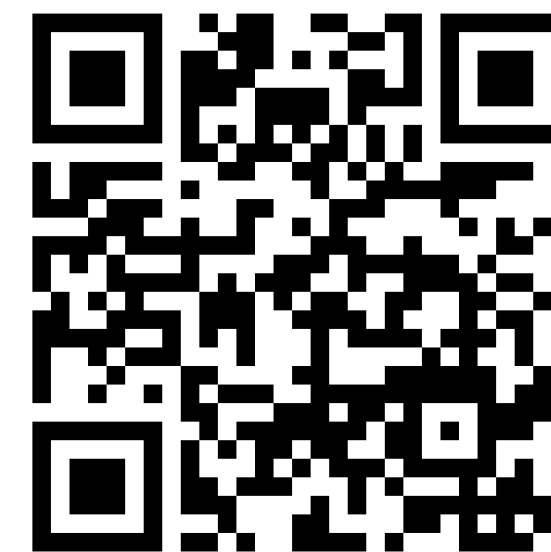
メール内容：

- ① 大学名・学年
- ② 氏名
- ③ 希望日時（平日・土曜10～18時から3候補 / 難しい場合は他日時も可）
- ④ 電話番号（架電可時間帯も）
- ⑤ 相談内容（簡単な文章で可）

※直前の面談予約は、以下へお電話ください。

080-9951-9705（東広島イノベーションラボ ミライノ+）

または、082-420-0921（東広島市産業振興課）



お問い合わせ

◆ 書面用申請書・個別面談について

- 東広島イノベーションラボミライノ+ (東広島市西条岡町10-10)
- 担当：今井・竹内
- TEL：080-9951-9705
- E-mail：info@mirainoplus.com

◆ 上記以外 全般のお問い合わせ

- 連絡先：一般社団法人ひろしま好きじゃけんコンソーシアム (東広島市鏡山1丁目3-2)
- 担当：加賀・小方・竹田・伊藤・吉川
- TEL：080-3052-7315
- E-mail：office@sukijyaken.jp

■ 質疑応答



Question