

「新規事業のための開発アプローチ」

～新規事業の成功率を高める～

新規事業を成功に導くための鍵はどこにあるでしょうか。本セミナーでは、新規事業開発のスペシャリストである志村氏が具体的な事例を交えながら、着眼法や思考法を含む正しい事業開発のプロセスを解説します。中小企業の経営者、ビジネスパーソンの皆様ぜひご参加下さい。

【日 時】 2019年12月4日（水） 15:00～17:00（受付開始14:30）

【講師】 志村 勉 氏

山形大学産学連携教授 / 株式会社フロイデ パートナーコンサルタント
ビジネスコーチ株式会社 ビジネスパートナー

【略歴】

大手企業で建築・橋梁の構造エンジニア/デザイナーとして活躍し、レインボーブリッジなど多数の作品を世に残す。また、早大ビジネススクール在籍中に国際ビジネスプランニングコンテストで1位となる。2005年11月より山形大学大学院教授(MOT 専攻を担当)に就任し、2017年4月より山形大学産学連携教授。

商品開発・管理学会の全国大会で優秀賞(トップ)を受賞。経産省主催の社会人基礎力育成グランプリにて、全国大会での準グランプリ獲得。経産省主催 University Venture Grand Prix2015 起業家教育教員部門の全国大会では優秀教員賞を受賞。

アタッカーズ・ビジネススクール講師を7期にわたって担当し、起業家と社内起業家を数十名生み出した。

また、多くの企業で収益改善のための事業改革や新規事業企画、ならびに社員教育を手掛けている。現在は数社の顧問、アドバイザーや社外取締役などに在任中。



【内 容】

- (1)新規事業の目的・適社性・事業化プロセス：新規事業の目的、新規事業の成功率、事業化のステップ、ターゲット顧客の設定、ニーズの捉え方
- (2)新規事業のための優れた着眼と切り口：顧客発見、課題解決のアプローチ、環境変化を捉える、既存顧客の理解、需要の創造、将来を見通す
- (3)収益のためのビジネスモデル：ビジネスモデルとは何か、ビジネスモデルのパターン、利益が生じるメカニズム、ビジネスモデル・キャンバスの活用

- 【定員】 100名 【受講料】 無料
- 【会場】 投資育成ビル8階ホール（渋谷区渋谷3-29-22）
JR渋谷駅の埼京線ホームから新南口改札を出て、右へ2軒目のビル
地図 <https://www.sbic.co.jp/company/access/>
- 【申込締切】 12月3日（火）
- 【申込方法】 ウェブサイト <https://www.sbic.co.jp/seminar/> からお申込みいただくか、以下の受講申込書にある必要項目をEメールで gyoshi-seminar@sbic.co.jp へお送りください。
なお、本受講申込書のFAXによるお申込みもできます。
- 【受講票】 本セミナーに受講票はございません。当日1階にて受付願います。
定員（100名）を超えて申し込みがあった場合、出席いただけない方のみへご連絡します。
- 【問合せ】 東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永
TEL 03-3499-0755 / FAX 03-3499-0819

受講申込書

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永 行
FAX: 03-3499-0819 Eメール: gyoshi-seminar@sbic.co.jp
12月4日開催「新規事業のための開発アプローチ」

◆貴社名

◆貴社業種

◆お役職/部署/お名前（複数参加可）

◆TEL/FAX

◆E-mail

◆弊社からの投資について(どちらかに○をお書き込み下さい。)

既投資先企業() 未投資先企業()

<情報の取り扱いについて>

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。