

イノベーションを進める3つの切り口

～イノベーション連続セミナー第四弾～

経営者の皆様は、イノベーションの必要性を痛感しながらも、具体的にどのように取り組むべきか分からず、変化に受け身になっていないでしょうか。

イノベーションを推進するには、「事業内容、対象顧客、ビジネスモデル」の3つを変えるアプローチが重要です。本セミナーでは、様々な新規事業開発を長年サポートしてきた秦様より、この3つの切り口から、イノベーションの実践方法を具体的な事例を交えて解説していただきます。皆様、奮ってご参加下さい。

講演内容

1. 事業内容：

- ・ 環境変化に対応できれば大きなチャンス
- ・ EV化に乗り遅れる部品メーカー
- ・ まずは既存事業の川上川下でチャンスを見つける

2. 対象顧客：

- ・ 顧客セグメントで事業は大きく変わる
- ・ 川上川下で見つけたアイデアを横展開するキーエンス
- ・ 変わりたいと思っている顧客を見つける

3. ビジネスモデル

4つの成功事例をご紹介します

4. まとめ

- ・ 新しい取り組みには一定のリソースを振り向ける
- ・ 既存顧客以外が顧客になるケースがほとんど
- ・ 自社だけでやるのではなく、顧客と一緒に取り組む
- ・ 動くときには集中して迅速にハードルを乗り越える



講師

秦 充洋 氏
株式会社BDスプリントパートナーズ代表取締役CEO

一橋大学大学院経営管理研究科客員教授

●ボストンコンサルティンググループ(BCG)にて既存事業の見直し、新規事業、人事組織戦略、M&A などプロジェクトマネジャーとして多岐にわたるプロジェクトを指揮。

●医療従事者向け情報サービス会社(株)ケアネットを共同創業し、東証マザーズ上場。

●一橋大学ビジネススクール(HUB)と早稲田大学ビジネススクール(WBS)の両校で事業開発の講座を担当する。

著書『プロ直伝！成功する事業計画書の作り方』(ナツメ社)

日時

2021年12月13日(月)

15:30-17:00

(受付15:00)

会場

投資育成ビル8Fホール

東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料 (定員50名)

セミナー会場

投資育成ビル 8階ホール

住所：東京都渋谷区渋谷3-29-22
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

右のQRコードもご利用ください。

TEL：03-3499-0755



(QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。)

お申し込み方法

弊社ホームページよりお申し込みください。

以下の弊社ホームページのセミナー一覧より、本セミナーを選択し、お手続きをお願いいたします。
<https://www.sbic.co.jp/seminar/>

右のQRコードからもお申し込みいただけます。



- ※ 本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。
- ※ 新型コロナウイルスの感染状況等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。最新の開催状況につきましては、弊社ホームページのセミナー一覧 (<https://www.sbic.co.jp/seminar/>) よりご確認くださいませようようお願い申し上げます。
- ※ 新型コロナウイルス感染防止対策として、検温、マスク着用、アルコール消毒、咳エチケット、3密防止へのご協力よろしくをお願いいたします。

オンデマンド配信について

 投資育成セミナー 投資先限定 Online

本セミナーは、セミナー終了後にオンデマンド配信を予定しています。オンデマンド配信は投資先企業のみご視聴いただけます。詳細は、弊社ホームページのセミナー情報 (<https://www.sbic.co.jp/seminar/>) をご覧ください。

お申し込み締め切り

12月10日(金)

お問合せ

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)

【個人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。