

「新しい事業をどのように展開するか、頭の中にあることがうまく伝わらない」
「事業計画を作ったもののなかなか承認されない」「アイデアを事業のカタチにしたい」

事業化推進
コーディネーター
講座9月コース
全6回

事業化の基礎知識を 社内で活かしませんか？

事業化推進コーディネーター講座

事業化推進コーディネーター
(※1) 講座は、ビジネス展開の根幹となる「事業」をどのように開始し成長させていくことができるかを整理し、事業計画を策定するためのファーストステップの機会を提供します。

具体的な手法として、ステージチェック法(※2)を活用します。

内容は、各回とも基礎講義とワークショップで構成されています。受講する方は各人の技術テーマや事業アイデアを実際に使っていただきます(※3)。

はじめて新規事業に取り組む方も理解しやすいよう、基礎知識を基本講義とワークショップをとり入れたゼミ形式でお伝えします。受講後は自社での知識共有、人材育成にもお役立ていただけます。

高材研は、事業化推進の知識や実践的なスキルを体得したプロフェッショナルの育成を目的として、本講座を開講いたします。プロフェッショナルが企業内に増えることで、古い大木となった企業の「幹」に「若葉」を芽吹かせ、そこに一人ひとりが、生き生きと働く社会の実現を目指して活動しています。



新規事業開発、事業
対象 転換、事業承継、EIR、
独立起業に関わる方

新規事業開発と事業立ち上げの基礎知識が身につく！
事業化推進コーディネーター講座は、
企業内新規事業開発のポイントを徹底解説します！

メリット

- 1) ワークショップで実際の事業計画を完成させることができる
- 2) 企業内特有の進め方を学べる・ヒントが得られる
- 3) 新規事業だけでなく、既存事業の環境変化対応にも応用できる
- 4) 個人事業を立ち上げる方にも役立てられる

メイン講師

瀧田 理康
(代表理事)



東京理科大学卒。中小企業診断士としてベンチャー支援を専門とし自らも起業。大手素材メーカーで社内ベンチャー事業など企業内新規事業を担当。海外市場開拓から工場生産管理等、国内外での経験をもとに、企業内新規事業を活性化させるための独自メソッドを体系化。グローバルマーケティング支援会社(現アルゴバース)設立を経て、当法人(高材研)を発足。

中小企業診断士。事業化推進コーディネーター。PRプランナー。

著書：『新規事業開発』『経営基本管理/マーケティング』(ともに日本マンパワー出版)他

※1 高材研の造語で、あたらしい事業を立ち上げ、推進するスキルを備えるひと、それをサポートするひとを表しています。

※2 ステージゲート法と独自に改良したBMO法を融合させ、企業内での活用、実務体験をもとに独自に体系化したものをステージチェック法と称し提供しています。

※3 守秘義務に関する覚書をご用意しています。

申込み
・
問合せ

所属会社名、部署名、氏名、メールアドレス、受講講座名を下記宛または
グーグルフォームで、受講前日までにご連絡ください。

講座事務局 TEL 03-3798-2172 FAX 03-5533-8808

メール amc-labo.info@amc-labo.com グーグルフォーム→



主催者



一般社団法人 高性能材料技術・事業化研究所 (高材研)

〒108-0014 東京都港区芝5丁目36番4号札の辻スクエア9F URL : <https://amc-labo.com>

■開講スケジュール 全日程14:30開場 15:00～17:00

| | 日程 | テーマ | プログラム概要 | プログラム展開 |
|-----|--------------------------|---------------------------------|---------------------------------|--|
| 第1回 | 9月9日(火) 15:00-17:00 | ビジネスモデルを磨く 【ステージ1 + チェックゲート】 | ビジョン・可能性・実現性を検証し ビジネスモデルを磨く | 1. スコープ設定 2. 革新性の探索 3. 将来市場予測 |
| 第2回 | 9月24日(火) 15:00-17:00 | サービスを磨く 【ステージ2 + チェックゲート】 | どのターゲット層のどんな課題を 解決するのかを明確にする | 1. 顧客明確化 2. 競争優位性の確保 3. 収益性の検討 4. リスク洗い出し |
| 第3回 | 10月7日(火) 15:00-17:00 | 組織体制整備 【ステージ3 + チェックゲート】 | 戦略実行組織の構築と 必要人材の明確化 | 1. 市場対応組織力 2. 実現組織力 3. ソーシャルニーズ対応力 |
| 第4回 | 10月21日(火) 15:00-17:00 | 営業戦略構築 | 営業戦略の構築と 実行計画の策定 | 1. 営業課題の明確化 2. 顧客獲得作戦確定 3. 実行計画の策定 |
| 第5回 | 11月4日(火) 15:00-17:00 | 事業計画発表会対策 | 事業計画の磨き上げと プレゼン対策 | 1. 事業計画プレゼン仕上げ 2. プレゼンテーションスキル 獲得 |
| 第6回 | 11月18日(火) 15:00-17:00 | 模擬事業計画発表会 | 各社が事業計画を発表し、 審査員が点数をつける | 1. 模擬事業計画発表会 2. 採点、講評 |

会場

〒108-0014東京都港区芝5丁目36番4号 港区立産業振興センター
札の辻スクエア10F 会議室 (JR田町駅より徒歩3分)

■対象

企業内の新規事業開発、事業転換、事業承継に関わる方
EIR (Entrepreneur in Residence、客員起業家) を目指す方、独立起業に関わる方

■受講までのご準備

①受講前日までに申込み (申込先は表面をご参照ください)

②受講料のお支払い

全6回受講をご希望の方 120,000円 (税込132,000円) /全6回

各回の単発受講をご希望の方 35,000円 (税込38,500円) /回

※高材研法人会員は、受講料は半額になります。詳しくはお問い合わせください。

※1企業で複数名が受講する場合は割引があります。事務局まで別途ご相談ください。

※お申し込み後、事務局から請求書と受講案内をお送りいたします。

※同業者のご受講はご遠慮ください。

※受講者都合により欠席となった場合の受講料の返金はありません。

③ワークショップの課題のご準備

事業化を検討したいアイデア、事業構想案などの課題を1課題ご準備ください (1人1課題)。

■受講方法

- ・受講方法は原則リアル会場での受講となりますが、オンライン受講をご希望の場合は、事前に事務局までご連絡ください。
- ・欠席時や、時間内にワークが終わらない等の場合は、フォローアップします。
- ・課題に関する不明点は、講座事務局で承ります。

