

自社の強みを活かした新しいビジネスの構築

得意技で勝負する新事業のつくり方

研修のねらい

長らくコロナ感染拡大の影響により、先行きの見えない厳しい状況が続いていますが、この状況を見ているだけでは明るい将来は見出せませんし、こういった経営環境の変化に左右されない自立した経営がこれからの時代に求められてきます。

そのためには、これまで培ってきた技術・ノウハウ・人脈などの強みや得意技を新しいサービスや生産活動等へ転用することにより、新しい顧客や収益力を生み出す新事業を立ち上げていくことが企業の存続・発展のために今やっておくべき不可欠な準備であると言えます。

本研修では、企業が有している強み・得意技を十分に活用した新しい事業を立ち上げ、次世代の柱の事業となるように定着化させていくための考え方や具体的な手順等について、事例を交えながら学びます。

研修のポイント

- ✓ アフターコロナに向けた経営のあり方を理解します。
- ✓ 中小企業における第二創業の事例から成功・失敗要因を解説します。
- ✓ 新しい事業の立ち上げ方や定着化のための実践ポイントを学びます。

研修期間

2024年 1/23(火)～25(木)
全3日間 (21時間)

対象者

経営者・経営幹部・管理者・
後継者等

- ・自社の新規事業に関心がある後継者の方
- ・自社の強みの活用法を学びたい方
- ・事業を軌道に乗せる手法を学びたい方

定員 20名

受講料 32,000円(税込)

※宿泊費は含みません。
※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

会場

フォレスト仙台

(宮城県仙台市青葉区柏木1-2-45)

月日	時間	科目	内容
1/23 火	9:30～ 17:30	これからの時代の 企業経営の見直し方	アフターコロナを見据えた中小企業のこれからの経営の見直し方を理解します。 ・今後は通用しない従来の経営手法 ・次世代を支える事業を生み出すコツ ・強みの見つけ方と新しい使い方 ・中小企業の第二創業の事例研究
1/24 水	9:30～ 17:30	自社の得意技を活かした 新事業づくりの実践方法	自社ならではの強みを活かした新しい事業活動を組み立てていくための視点や計画づくりなどの進め方について、マーケティングの考え方や事例・演習を交えながら実践的に学びます。 ・社会や市場の新しいニーズ ・知っておきたいマーケティングの基礎知識 ・自社の強み・得意技の把握 ・新しい顧客を獲得する視点 ・新事業のアイデアづくりと練り上げ ・収益力を高めるビジネスモデルの作り方 ・新事業の行動プランの策定方法 ・計画の実行段階での留意点 ・公的補助金制度の上手な活用法
1/25 木	9:30～ 17:30	自社の新事業の 構想づくり(演習)	これまでに学んだ内容を活かして、自社の新事業構想づくりに取り組み、研修成果として持ち帰ります。 ・自社が活かすべき強みの確認 ・新事業の構想づくりとプランニング ・講師からのアドバイス

※昼食休憩は各日1時間です。

※カリキュラムにつきましては、一部変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)

アライビジネススクリード 代表

新井 美砂(あらいみさ)

安田火災海上保険株式会社(現:損害保険ジャパン日本興亜株式会社)に入社しシステム開発に従事。その後、油圧機器製造販売業や工業用接着剤製造販売業を営む外資系企業、およびITベンチャー企業にて、経営・マーケティング戦略立案、新事業部の立ち上げに従事する。平成19年、中小企業診断士の資格を取得後、開業。マーケティングを軸にしたコンサルティング、および研修・セミナーなどの関連業務を行い、現在に至る。中小企業診断士、1級販売士、PMC(プロジェクトマネジメントコーディネーター)。