

10月スタート！第一期生募集！

経営者・経営幹部のための

新事業構想ゼミ

通常お一人様
80万円の
講座が特別価格で
受講可能！

新たなビジネスチャンスを追求し、成長と成功を実現するためには、効果的な事業戦略の策定が不可欠です。本講座では、新事業の開発を目的としたカリキュラムを実施する「事業構想大学院大学」の教授が直接指導します。

また、成功につなげるための具体的な手法やツールを提供し、受講者皆様の新しい事業アイデアを整理、着手できる状態までサポートします。

日時

令和5年 **10月12日(木)～** 令和6年 **3月15日(金)**
(各13時～17時／全12回)

会場

福井商工会議所ビル 会議室

定員

15名 (応募多数の場合、選考となります)

受講料

お一人様
80,000円(税込／全12回分)

対象者

福井県内企業の
経営者・経営幹部・後継者など

4つの特徴

イノベーションに関する知識や方法を提供します。

新事業の開発を目的とした日本で唯一の大学、事業構想大学院大学の教授陣が、イノベーションに関する豊富な知識や方法を提供し、事業評価や計画を精緻に策定します。

自社の経営資源を活かした事業を構想します。

顧客開発など構想計画も、経営資源を活用した実現性が高く独自性の強いものを構築します。

参加者同士や異業種との共創を探ります。

講座は異業種の研究員で構成されます。自社の業界領域を超えた新たな価値創造を加速します。

最先端分野の第一人者がゲストスピーカーとして登壇します。

本学がネットワークを有する、SDGsやDXなどの最先端分野における第一人者(有識者・実践者・学者・起業家)から、ゲスト講師を招聘し、イノベーション支援を行います。

講師

事業構想大学院大学 教授 丸尾 聡

日本能率協会勤務を経て起業。地域開発や製造業の新規事業開発などのプロジェクトに従事したのち、社内ベンチャー制度や事業アイデア出しの研修などに関与。現在は、起業家精神を醸成するためのプロジェクトを各地の経営塾において企画・運営。



受講いただきたい方のイメージ

- 人脈や技術など、経営資源を再定義し新事業を策定したい方
- 社会を洞察しながら、時代に即した新しい事業を立ち上げたい方
- 受講者やゲスト講師、自社のステークホルダー等と、共創事業を立ち上げたい方
- 顧客の深いニーズ、課題を把握して、新たな事業やビジネスモデルを構想したい方
- 今後、社内の中核となっていく幹部候補の方

カリキュラム 4時間(13時~17時)×12回

	日時	テーマ	講義・討議
1	令和5年 10月12日(木)	開講式／オリエンテーション	新規事業のアイデア出しの基本を知る
2	10月27日(金)	売れ続ける商品の条件	発想力を長寿商品の観察・考察で磨く
3	11月16日(木)	新規事業発表1	顧客ターゲットと商品とを適合させる
4	11月17日(金)	商品の値決め	相場に頼る値付けから脱却する
5	12月1日(金)	商品の寿命	競合に勝つタイミングと方法を知る
6	12月15日(金)	顧客ターゲットの絞り方	売れて儲けて勝てる顧客の見つけ方
7	令和6年 1月18日(木)	新規事業発表2	商品購入で変わる Before/After
8	1月19日(金)	商品のフィールド・リサーチ	成功確率を高める仮説検証のコツ
9	2月2日(金)	リスク・リターン中心の創造的経営	売上目標とコスト管理経営を卒業する
10	2月16日(金)	新規事業とビジネスモデル	優れた事業に潜む“儲け”の仕組み
11	3月1日(金)	新規事業とプレゼンテーション	従業員と金融機関を巻き込むコツ
12	3月15日(金)	新規事業発表3／閉講式	最終プレゼンテーション

主催

福井商工会議所・福井県

共催

事業構想大学院大学

備考

詳しくはホームページに掲載の「募集要項」をご覧ください。

Web
申込可

経営者・経営幹部のための
新事業構想ゼミ 受講申込書

FAX 0776-50-6789



事業所名		T E L	() -
ご連絡先	〒 -	F A X	() -
受講者名	(所属・役職)	(氏名)	(メール) @
お問合せ	<input type="checkbox"/> 受講したい <input type="checkbox"/> まずは詳しく話を聞きたい (←いずれかに✓)		

※ご記入いただいた内容は、福井商工会議所からの各種連絡・情報提供のため利用させていただくことがあります。
※会場内で撮影された映像は、広報物作成を目的として使用される場合があります。

【お問い合わせ】 福井商工会議所 創業・経営支援課 TEL0776-33-8283 メール keiei@fcci.or.jp