

ビジネスプラン構築研修

あなたの事業の未来像を、事業構想支援のプロとともに創造する場

++ 参加無料 +

2024年9月開始 募集 🗸 切 8月8日 (木)

対象者

→ 県内中小企業、ベンチャーなどの + 経営者や企画立案者 (ものづくり、IT、サービスなど)

場所

茨城県産業技術イノベーションセンター

茨城県東茨城郡茨城町長岡3781-1

日程 集合日は全8日

定員※注 座学20名 プラン構築12名

(前半) 座学カリキュラム 20名程度

Day1

9月11日 (水)

オリエンテーション、座学

「ビジネスモデルの考え方」 「自社の強みは何か?」 「お客様は誰か?」

「ビジネスモデルキャンバス」 など

Day 2 9月12日(木) 全日 座学

「ビジネスプラン作成の勘所」 「事業を強くする知的財産」 「収支計画のつくり方」 など

Day 3 10月10日 (木)

午後半日

+ 初回発表

Day1・2で学んだ内容を考慮した自社事業アイデアの発表 +

前半の座学を受講された方のなかから、 ▼ 後半の参加企業を選定させていただきます

(後半) プラン構築カリキュラム 12名程度

後半は集合のほか、オンラインツールを使いメンター 伴走のもと事業構想の完成度を高めます

Day 4 ∼5

10月31日 (木)

11月28日(木) 午後半日 グループ別に進ちょく発表 ピアメンタリング*を繰り返して 事業をブラッシュアップ

Day6

12月26日(木) 午後半日 † 自社プランの中間発表

Day7

1月23日 (木) 午後半日 グループメンタリング

Day 8

2月20년 (木) 午後半日 自社プランの最終発表

*ピアメンタリング…対等な関係性のなかから助言や問題発見を促す対話手法

たいう大海に 新たな事業で挑むための準備を

新しい事業の開始や、既存事業の見直しは、 さながら**未知の大海への出航**のようなもの。

本研修では**事業構想のサポート経験が豊富な士業等のメンターのアドバイス**のもと、**参加者自らが事業に必要な要素を確かめつつ、プラン構築**をしていきます。

→ 十 事業構想支援のプロ メンター陣



エスファクトリー代表 ビジネスクリエイター 屋崎曲明



ライトハウス 国際特許事務所 弁理士 田村良介



池森ベンチャー サポート合同会社 公認会計士 山岸朝典



日本橋東京 法律事務所 弁護十 木村康紀



株式会社 プロメテウス 代表取締役 市村慶信



ビジネス コンサルタント 乗が崇ま

++ 自ら実践的に 事業の未来像を構想する場

本研修は財務会計や運営管理などの**経営座学ではなく、**自身の<u>アイデアを下地として</u>、内容見直しなどを進め、事業を構想し組み立てていきます。

参加者自身が考えた構想に対して、メンターから客観的なアドバイスを受けつつ、振り返りや考え直しを経ながら、構想の確度を 高めていきます。

公設技術支援機関のアフターフォロー↓

研修には**当センター職員もフォロワーとしてごー緒**します。研修終了後、参加者が構想した事業を 実施する際、**共同研究などへの発展**もあります。

当センターには、機械・金属・IoT・ロボット・化学・食品・繊維・プラスチック・陶芸等の幅広い分野の知見を持った職員がおります。共同研究のほか、依頼試験・設備使用といった日常的な支援メニューもあります。いずれも有料。

そのほか、新たな事業を前進させるための補助金等(装置導入、 試験販売等)の情報提供への対応。

メール問合わせ フォーム 右のバーコードを読み取ると問い合わせフォームのサイトに遷移できます。

本研修についてのご質問がありましたらフォームから貴方の電子メールをお送りください。 追って、当方からご連絡をいたします。 ・フォーム使用期限 8/9 12:00まで



※応募者多数の場合、申込内容による審査を行うため、ご希望に沿えないこともあります ※プラン構築カリキュラムについては座学受講者の初回発表内容などを参考に選定します ※秘密保持のため、参加者全員に参加規約の遵守に関する誓約書に署名いただきます ビジネスプラン構築支援事業委託先

一般社団法人TXアントレプレナーパートナーズ(TEP) TEPは技術系企業のビジネスを支援するメンターや専門家の組織です



		「ビジネスプラン構築研修」申込書	++	
会社·団体名				
住所				
企業の設立	年数	従業員数	資本金額	
事業分野・マーケット(50文字以内)				
		事業概要(200文字以内)		
		強み・弱みについて(200文字以内)		
将来的に目指すビジネス規模(目標に近い規模をお選びください。)				
□上場、M&A □事業売却 □業界シェア	%	□県内シェア % □現状売上の倍 □現状と同じ規模での存続	□新しい事業の柱を作る □その他 ()
 当講座への参加目的(チェックボックスに√をつけ、参加目的を記入のこと。400字以内。必須) □事業化のアイデアがある (□新規立ち上げ □既存事業の拡大・改善) □事業化の手法を学びたい 				
お名前				
所属部署・役職				
ご連絡先	電話			
	電子メール			

茨城県産業技術イノベーションセンター 新ビジネス支援グループ 担当:久野、石川(あ)

電話 029(293)7495 FAX: 029-293-8029 business2@itic.pref.ibaraki.jp