

自社の強みを活かす

「中小企業の**新規事業**」はじめての一步

～ 既存事業の壁を破り、次の10年を支える事業をつくる～

「新規事業に取り組みたいが、何から手をつければよいのかわからない」

実際、新規事業には情報や人手の不足、社内の仕組みや既存事業との兼ね合いといった壁があり、思うように進まない企業が少なくありません。

本講座では、こうした壁の乗り越え方を整理したうえで、そもそもの新規事業の第一歩をはじめての企業がどうやって踏み出すのか、外部の企業との共創による新規事業創出について事例を交えてご紹介します。意思決定が速く、自社の強みを把握しやすい中小企業には、大企業とは違った進め方があります。

自社の技術や強みを次の事業につなげたい方、新規事業の進め方を一度整理したい方のご参加をお待ちしています。

講師 伊藤達彰氏

株式会社 eiicon 執行役員／東海支社長



- ・新卒にて大手金融会社に入社。その後、スタートアップに創業メンバーとしてジョイン、シード期からレイター期に渡り、幅広い業務に従事。複数の新規事業の企画・開発を主管し、スタートアップ側からのオープンイノベーションも経験。
- ・eiicon に参画後は、50 社以上の中小～大企業に向けての新規事業・オープンイノベーションのコンサルティング支援を実施。新規事業開発部署の組織体制の整備、社内新規事業における審査制度の設計・運用から、事業開発・インキュベーション支援に至るまで一貫通貫でサポート。

内 容

- ・企業が新規事業に取り組む必要性
- ・地域企業の新規事業の事例
- ・新規事業の実践のポイント

■開催概要

日 時 令和8年9月15日(火) 18:30～20:30

会 場 B-nest 静岡市産学交流センター 6 階
プレゼンテーションルーム
(静岡市葵区御幸町 3-21 ペガサート 6 階)

定 員 80 名(先着)

対 象 ・中小企業等の経営者、従事者、個人事業主、
起業予定者
・マーケティングや経営に興味のある方 など

受講料 無料

お申込み 当センターのホームページからお申込みください。
FAX でお申込みの場合は、下記の受講申込書に必要事項
をご記入の上、お送りください。また E メールでのお申
込みの場合は、件名を「中小企業等経営支援講座 4 の申
込み」とし、下記受講申込書の項目を記載してお送りく
ださい。

※お申込み受付後にご案内を E メールにてお送りいたします。FAX
にてお申込みいただいた場合には、事務局からの返信がありません
のでご了承ください。

主 催 B-nest 静岡市産学交流センター

▶ 受講申込書 (中小企業等経営支援講座 4)

FAX:054-275-1656 E-mail:info@b-nest.jp

フリガナ 氏 名	会社名 / 団体名
電話番号 (自宅・勤務先)	メールアドレス (自宅・勤務先)

※ご記入いただいた情報は、当セミナーの連絡や主催者事業などの案内に利用することがありますので、ご承知願います。
※宗教やネットワークビジネスの勧誘、各種セールスを目的とした参加は固くお断りいたします。

■ お申込み・お問合せ先

B-nest 静岡市産学交流センター
ビネスト 静岡市中小企業支援センター

〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6・7階 TEL.054-275-1655 FAX.054-275-1656

QR コードからも
お申込みが可能です→



<https://www.b-nest.jp/>
E-mail:info@b-nest.jp