

中小企業のための「自社に適した新規事業」のを見つけ方

～第二・第三の主軸事業をつくり「時代の変化」に強くなる～

■「現在は事業が好調！でも将来の見通しが不安…」

このような不安を抱える中小企業の経営者は少なくはないのではないでしょうか。昨今、企業経営を取り巻く外部環境は非常に厳しい状況にあります。一例をあげると携帯電話、10年ほど前の主流はガラケーでしたが、今ではスマートフォンが主流です。このようにトレンドは変化します。他にも法令改正、少子高齢化・人口減少による市場（マーケット）の縮小。このような「時代の変化」のスピードはとても速く、経営に及ぼす影響は小さくはありません。企業経営における一番の敵は、この「時代の変化」ではないでしょうか。

「時代の変化」に事業が取り残されたとき、その時、事業の柱は折れてしまいます。事業が好調な今のうち、第二・第三の主軸事業を準備することは、非常に大切ではないでしょうか。

世の中の新規事業・多角化理論の多くは大企業向けのもが多く、中小企業が実践するにはハードルが高く、上手いかなことが多いようです。上場企業や大企業とは違い、中小企業には中小企業の戦略があります。新規事業が“絶対に成功する”という方法はありませんが、成功確率を各段に上げ、新規事業を成功させるための法則はあります。それは「自社に適した新規事業」を展開すること。

これまで、10年間で通算し、100案件以上の新規事業に携わり、数多くの事例を経験した新規事業スタートアップの専門家である加納 裕晃が、自社に適した新規事業のを見つけ方から、新規事業における売上づくりなど、事例を交えて解説させていただきます。中小企業の経営者はもちろんのこと、経営に携わる経営幹部や新規事業の担当者の方にも、幅広く役立つ内容です。ぜひこの機会をお見逃しなく。

■カリキュラム内容

＜第一部＞ 自社に適した新規事業のを見つけ方

- ・企業経営における「時代の変化」とは
- ・新規事業の成功法則とは
- ・自社に適した新規事業とは
- ・自社に適した新規事業を見つける3ステップ
- ・自社の強み・経験の活かし方

＜第二部＞ 新規事業における営業戦略

- ・新規事業における売上づくり
- ・既存顧客を活かした新規事業とは
- ・売上づくりの3ステップ
- ・既存顧客へ向けた商品開発
- ・アライアンス（企業間提携）の活用方法 etc..

■その他の詳細

日 時：2019年10月16日（水）

時 間：14時～17時（受付：13：45より）

場 所：札幌市中央区大通東4丁目4番44

EAST 4 セミナールーム 402

定 員：先着8名 参加費：5,500円（税込）

主 催：株式会社G&Cパートナーズ

※セミナー終了後「CAFE EAST 4」にて懇親会（お一人様4,000円程度・任意参加）を予定しております。

FAXでのお申込みはこちら… FAX. 011-374-1839

※印は必ずご記入頂き、そのまま送信ください。後ほどお申込み確認メールを送らせて頂きます。

■講師プロフィール

新規事業スタートアップ・アドバイザー
加納 裕晃（かのう ひろあき）

株式会社G&Cパートナーズ代表取締役

1985年北海道生まれ。老人ホーム運営を手掛ける株式会社ライフドリーム（札幌市）に入社。経理担当を経てグループの統括管理部門（経理・総務・財務）を担当。兼任して新規事業プロジェクトにて、企画・開発、事業計画策定、資金調達などサポート業務を担当する。

入社当時は5億円の事業規模が、新規事業の展開によって4年で40億円へ急成長し、「事業規模が4年で8倍」という経験をする。

10年間で100事例以上の新規事業に携わる。同時に、失敗事例も数多く経験し、多数の事例から新規事業の成功法則は「自社に適した新規事業」を展開することだと実践から学ぶ。

30歳で独立、中小企業に向け新規事業の展開を支援するコンサルタント会社を設立。札幌を中心に介護・障がい・建設業などの社外顧問を務め、第二・第三の主軸事業の展開を支援し、事業規模の拡大を通じて「時代の変化」に強い会社をつくる取り組みを行っている。

【著書】 資金繰りの「キホン」と「コツ」 出版：デザインエッグ

ビジョンが実現する3ステップ 出版：デザインエッグ

貴社名		※お名前	
ご住所		※メール	
※電話番号		※懇親会	参加 ・ 不参加