

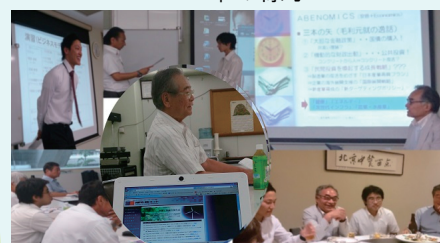
EEビジネスゼミナール 2013

今 経営資源 あるリソースを**明日**の新しいビジネスにつなげるための手法と
考え方を演習を通じて習得する **超実践的な連続セミナー**

2012年の様子

- 話題のビジネスモデル設計書を用いて、参加者の各課題に演習形式で取り組みます。
- エネルギー環境分野をはじめ多数のビジネスの創出支援とビジネスセミナーで豊富な知恵とネットワークを持つEEネットが全面的に支援します。
- 毎回、業界の選りすぐりの専門家を招き熱く語っていただきます。
- 研究開発助成金の情報やアドバイスも受けられます。

受講定員 10名



プログラム・日程 第3回12月10日(火) 14:30~17:00

「市場を握る」

マーケットを把握し参入のために活用できる助成金等施策を知る

- 第1回 10月29日(火) 「時代を掴む」 中小企業をとりまく状況と進むべき方向性を自ら考える。(終了)
- 第2回 11月12日(火) 「自社を知る」自社のリソースを棚卸し、経営資源を見える化する。(終了)
- 第4回 1月14日(火) 「価値を創る」 ビジネスの基となる顧客価値を探索しコンセプトとして表現する
- 第5回 2月18日(火) 「顧客を得る」 自社のリソースを活用して顧客に価値を届ける手段を考える
- 第6回 3月18日(火) 「自らを語る」 演習成果であるビジネスモデルを発表し先駆者のアドバイスを

第3回特別講師

吉田悟



大阪大学特任研究員
大阪府立大学産学連携コーディネータ
大阪大学卒業後、大阪ガス(株)に入社、受託研究
コンサルティング会社株式会社R1役員等を歴任し2002年
大阪ガスを退社後、新エネルギー分野をはじめ技術
系企業の起業支援、マッチング支援、ビジネス構築
業務支援を推進している

★ 第1回及び第6回開催時に受講者、講師、アドバイザー等による交流懇親会を予定しています。

開催場所

■ 大阪府中小企業家同友会会議室 大阪市中央区農人橋2丁目1番30号八木ビル4階

受講料

■ 中小企業家同友会、EEネット会員 全6回 ¥20,000 (1回のみ場合 ¥4,000)
3回目からの参加も可能です。 会員以外 全6回 ¥30,000 (1回のみ場合 ¥6,000)

メイン講師



柴田政明
株式会社エイワット
代表取締役

環境エネルギーコンサルティング事業(自治体、企業向け)エネルギー事業
(新エネ省エネ導入可能性調査&設置事業、ESCO事業、カーボンマネージメント事業
ものづくり事業(太陽光、風力発電、小水力発電等のシステム開発)を手がける日本の
グリーンビジネスのバイオニア。排出量取引関西環境取引所代表理事も務めている



石川憲昭
アイマーケ株式会社 代表取締役
大阪成蹊大学非常勤講師

大手電機メーカーにて産業機器の商品企画・事業企画に尽力、04年開発マーケ
ティング会社アイマーケを創業。新事業・新商品開発の支援に取り組んでいる。
公的支援機関のアドバイザーや経済産業省の産業政策に関する委員も務める。
「環境ビジネスを成功に導く!市場探索と感性価値と協力関係」等著書多数。

アドバイザー

NPO-EEネット理事 ★ 交流会や発表会等様々な機会にアドバイスをいただけます。

森建司 新江州(株)会長、畑野吉雄(株)中央電機計器製作所 会長、中農康久(株)中農製作所 会長、苗村昭夫(株)ユニックス 社長
石橋幸四郎(株)石橋石油 社長、岩島伸二 京都エレベーター(株) 会長、山田忠幸 山田技研(株) 社長、小川暢保(社)バイオビジネス創出研究会 専務理事
吉田悟(株)テクノアクセラレータ関西 社長、渡邊泰之 NPO法人ワット神戸 理事長、泉勇策 NPO法人ワット神戸 事務局長、岡村繁寛
松井清充 中同協 事務局長、杉山尚治 大阪府中小企業家同友会 事務局長

申込み問合せ先: info@npo-eeenet.jp FAX. 06-6941-8352 tel 06-6944-1251 (担当中小企業家同友会内 河合)

「EEビジネスゼミナール2013」 参加申し込み

第3回「市場を握る」マーケットを把握し参入のために活用できる
助成金等施策を知る

日時：2013年12月10日(火) 14:30~17:00

開催場所：大阪府中小企業家同友会（会議室）

大阪市中央区農人橋2丁目1番30号八木ビル4階

FAX : 06-6941-8352

会社名			参 加 者	所属部署・役職名	氏名
所在地					
電話	FAX				
email			◎申込担当者 所属(部署・役職名) 氏名		

連続講座ですが第3回からの出席も可能です。

- 第4回 1月14日(火) 「価値を創る」 ビジネスの基となる顧客価値を探索しコンセプトとして表現する
- 第5回 2月18日(火) 「顧客を得る」 自社のリソースを活用して顧客に価値を届ける手段を考える
- 第6回 3月18日(火) 「自らを語る」 演習成果であるビジネスモデルを発表し先駆者のアドバイスを得る

