

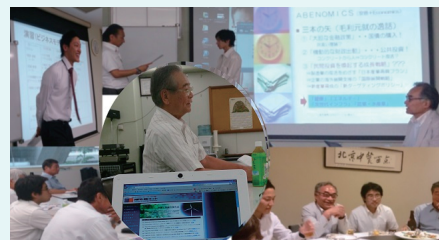
EEビジネスゼミナール 2013

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**

- 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

2012年の様子



プログラム・日程

第1回 10月29日(火) 14:30 ~ 17:00

「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。

- 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。
- 第3回 12月10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4回 1月14日(火) 「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

★ 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。

第一回特別講師

大槻眞一 元阪南大学学長



1959年通商産業省入省。大阪工業試験所新材料技術センター所長、滋賀県工業技術センター所長兼滋賀県商工労働部技監などを歴任。1997年より阪南大学経営情報学部教授。学長(2003年~2008年)。2009年より、阪南大学名誉教授、顧問。大阪府中小企業家同友会相談役。関西産業活性化協議会理事長。

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)
連続講座ですので全出席が基本です。 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
アイマーク株式会社 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クを創業。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、岡村繁寛 松井清充 中同協 事務局、杉山尚治 大阪府中小企業家同友会 事務局

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1回 「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。

日時：2013年10月29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		◎申込担当者		
email				所 属(部署・役職名) 氏 名		

連続講座ですので全出席が基本です。

- | | | |
|---------------|---------|---------------------------------|
| 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。 |
| 第3回 12月10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4回 1月14日(火) | 「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もらう |

