

新事業創出プログラムの概要(抜粋)

NVD株式会社

<https://www.nvd.co.jp/>

- 概要
- 各コースと講演会、交流会の関係
- 各コースのご紹介
 - 事業のネタ出しワークショップ
 - 起業家講演会
 - 基礎コース
 - 中級コース
 - メンターコース

概要: その1

- **アントレプレナーシップの醸成を人財面、経営企画面で支援いたします**
 - 受講者にアントレプレナーの資質、知識、行動をセミナー(座学)とワークショップ(実習)で習得していただきます

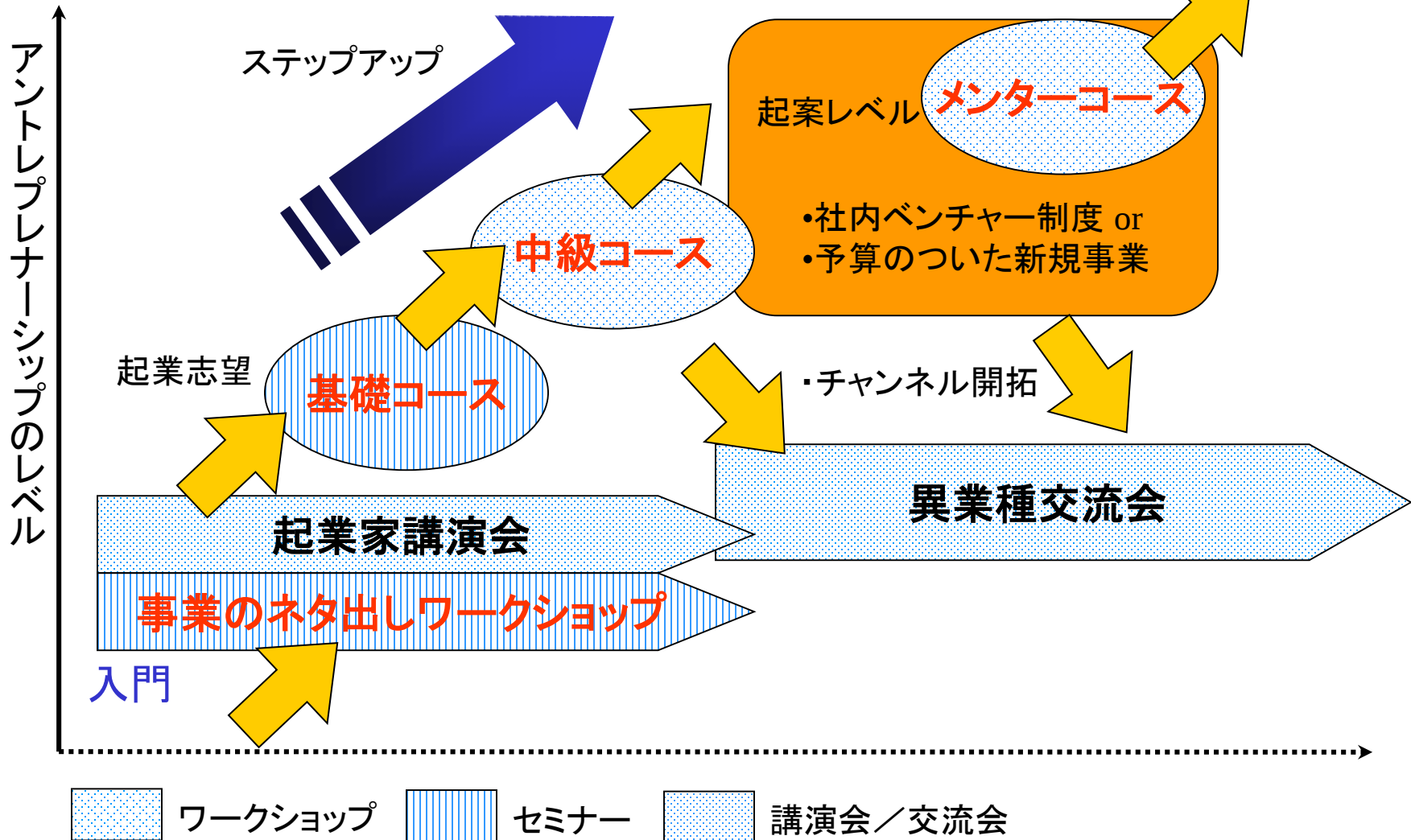
- **起業家の発掘から起案書作成レベル、新規事業会社・プロジェクト設定の指導・支援まで一貫したカリキュラムで起業家育成を支援いたします**
 - 受講生のステップアップを考慮し、基礎から中級、メンターコースを設定し、事業化を進めるための理論を、実践を通して習得していただきます

概要: その2

- 中級コースではグループと個別による指導で、相互のシナジーを目指します
 - ユニークな指導が期待できます
- 受講者の資質、事業計画の質などのデータをフィードバックすることによって、貴社の人財教育や社内ベンチャー制度の発展に活用できます
 - アセスメントの結果や計画策定の進捗などを必要に応じてフィードバックいたします
- 講師陣は、起業経験者や異業種専門家を配し、多面的な指導と支援が期待できます

コースの流れ

新会社／新規事業の創立
新プロジェクトの発足



各コースのご紹介

対象者	コース名	視点	ねらい	主催者のメリット
一般	事業のネタ出しワークショップ	やりたいか	「無」から「有」を生む発想法を武器に事業のネタを出す	事業のネタを増やし、ワークショップ(実習)を通じてアントレ人財を発掘
	起業家講演会		企業内のアントレプレナーシップの意義を明確にする	アントレプレナーシップの醸成と新規事業開発の仕組み等のPR
	異業種交流会		広汎な人的ネットワークの開拓	新会社／新規事業のパートナーシップ開拓
アントレプレナー 志願者	基礎コース	売れるか／できるか	アントレプレナーの必須項目の習得	新規事業開発立ち上げにつながる事業テーマを複数出し、質を向上し、人財開発の効果を上げる
	中級コース		基礎コースを習得後、新規事業を具体的に提案する	
アントレプレナー 公認者	メンターコース	儲かるか	スピンアウトをはじめ、EXITシナリオを計画し、実践する	新規事業の成功確率を上げ、収益性を上げる

カリキュラムの例 ～ネタだしワークショップ～

	ねらい	内容	ポイント
①演習と解説	ネタだし① ＜方法論の理解と習得＞	・作業① (ツール①ブレスト)	ネタのない状態から「現業の特殊性」より数件のネタを創出
		・作業② (ツール②コアばらし)	「capability」と「needs」を突き合わせて「技術のありがたみ」から事業の可能性を膨らませる
		・作業③ (ツール③ロールプレイ)	数件あるアイデアを絞り込み、視点の変化から気付きを促す。アイデアの現実性を見る
②アイデアと事業化		・アプローチの原理説明	・「疑問」と「仮説」が事業アイデアの発見につながる ・自ら現場に身をおく、対話する、観察する
③自己テーマの発掘と発表	ネタだし② ＜意思決定と事業化検証＞	・上記を利用して自己テーマの発掘と発表を行う	・5テーマ程度から2テーマに絞る
④次のステップに向けて		・ワクワク感のあるテーマは？ ・scalabilityの検証	・勝ちパターンの肉付け ・事業化プロセスへつなげる(売れるか/できるか/儲かるか)