

起業家等を対象とした実践的講座

ビジネスプラン 構築講座受講者募集

岩手県内の起業家や起業準備者を対象として、

「自身のビジネスモデルの深耕を図ること」をテーマに実践的講座を開催します。各講座では代表的なビジネスフレームワークを解説し、各自のビジネスモデルに落とし込み、ブラッシュアップをする講座と実習を行います。この機会に自分自身のビジネスを客観的に見つめ、事業を推進しませんか。

スケジュール

- 8/17(木) ビジネス環境分析：おもにSWOT分析の実施
- 8/24(木) マーケティング基本戦略：おもにSTP分析の実施
- 8/31(木) マーケティング実行戦略：おもにカスタマージャーニーマップの作成
- 9/7(木) 財務戦略：おもに損益分岐点分析にフォーカスした講座と実施
- 9/14(木) ビジネスモデル全体像の整理：ビジネスモデルキャンパスの作成

場所

盛岡市産学官連携研究センター
(コラボMIU) 会議室

時間

各回18:00~20:00
(講座終了後希望者に個別面談を実施)

受講料

無料 (岩手県起業家人材育成事業のため)

申し込み期間

2023年8月10日まで

対象

起業準備者・起業したばかりの人・
学び直しをしたい経営者等

その他

参加者によるオンラインコミュニティを構築して、参加者同士や講師とのコミュニケーションが行える環境を提供します
(R5.3月まで)

定員

30名

申し込みは
こちらから→



主催：岩手県

運営：株式会社イノベーションラボ岩手
(岩手大学発ベンチャー)

所在地：〒020-0066

岩手県盛岡市上田4-3-5(無料駐車場有)
お問い合わせ：info@iliwate.co.jp

講座概要

1：ビジネス環境分析：おもにSWOT分析の実施

→自社の外部環境と内部環境を4つの要素で要因分析することで、既存事業の改善点や伸ばすべきポイント、新規事業の将来的なリスクなどを発見することができます。

2：マーケティング基本戦略：おもにSTP分析の実施

→マーケティング戦略の立案の際に使われる分析方法。市場や顧客について分析し、戦略を決定していくことができます。

3：マーケティング実行戦略：おもにカスタマージャーニーマップの作成

→ターゲットがサービス利用に至るまでの一連のプロセスを言語化し、見える状態へ。見込み顧客の心理状態を把握し、適切なタイミングかつ適切な方法でコミュニケーションを図ることができます。

4：財務戦略：おもに損益分岐点分析にフォーカスした講座と実施

→事業の持続可能性のために、適切な売上目標とコスト構造のバランスを検討し、利益が出るモデル構築ができるまでのステップを掴むことができます。

5：ビジネスモデル全体像の整理：ビジネスモデルキャンパスの作成

→事業の全体像を整理することで、どのような顧客に対して、どのような価値提案を、どのようなチャンネルで提供し、どのように収益を上げていくかについての洞察力を得ることが出来ます。

※講座終了後または別日に交流会の開催を予定しています。

各回のタイムテーブル例

30分：講座

40分：フレームワークに従った個別ワーク／講師からのアドバイス

20分：受講生同士での対話・情報共有（それぞれの事業の秘匿性に触れない程度に）

20分：フィードバックを経てそれぞれのビジネスモデルのブラッシュアップ

10分：まとめと次回の宿題

⇒計120分程度の講座を想定

※講座終了後、個別相談の時間等を60分程度想定

講師略歴



高橋和氣（株式会社Wakey 代表取締役）

大学生の人材育成スクールでの講師に加えて、2021年度～2022年度は、岩手県信用保証協会の専門派遣アドバイザーとして、県内企業5社の「マーケティング戦略」や「企業会計」をサポート。同協会の創業支援セミナーの講師にも就任している。

また「東北食べる通信」「kanakeno」「盛岡という星で」等、新規事業が立ち上がる際にプロジェクトメンバーとしてコミットし推進役となるなど、新規プロジェクトや起業家に対する実践的なアドバイスを行っている。