

2024年5月13日

名古屋経済記者クラブ 各位

名古屋商工会議所

将来を見据えた地域企業の挑戦をサポートする

## 新規事業創出プログラムを開催！

この度、名古屋商工会議所では、J-Startup CENTRAL選定企業である「ピノベーション株式会社※」と連携し、**企業の新規事業創出を応援する「新規事業創出プログラム」を開催いたします。**

業種や企業規模を問わず、「**新規事業への挑戦を考えているが、まだ一步を踏み出せていない事業所**」を対象としております。特に既存ビジネスの伸び悩みを改善したいとお考えの方・次の時代を担う主要事業を生み出したいとお考えの方にぜひご参加頂きたく、報道面での格別のお取り計らいをお願い申し上げます。

※ピノベーション株式会社とは、新規事業開発の伴走サービス「アウトレ」を提供するスタートアップ企業です。

### ■「新規事業創出プログラム」実施概要

- ・日 時：2024年6月27日（木）～8月29日（木）から5日間  
全5回とも、14：00～17：00にて開催
- ・場 所：なごのキャンパス（〒451-0042 名古屋市西区那古野2-14-1）
- ・参加費（全5回）：名古屋商工会議所会員：30,000円/人 一般：60,000円/人
- ・定 員：15名程度
- ・詳 細：<https://www.nagoya-cci.or.jp/event/event-detail.html?eid=6030>
- ・申 込：<https://answer.cci.nagoya/it/?code=ddeb43a9>

詳細

申込



### ■ワークショップの日程・内容

日程	内容
6月27日（木）	第1回「顧客のニーズを理解し、新規事業を考える」
7月11日（木）	第2回「新規事業の顧客を分析する」
7月25日（木）	第3回「顧客が購入・契約に至る道筋を考える」
8月 8日（木）	第4回「新規事業の実現性を体系的にまとめる」
8月29日（木）	第5回「新規事業発表会」

以 上

<問い合わせ先>

名古屋商工会議所 産業振興部 IT・知財・スタートアップユニット（担当：佐藤（大）、山田）

TEL：052-223-8603/5726



名古屋商工会議所

Nagoya Chamber of Commerce & Industry

新規事業初心者のための

# 新規事業創出 プログラム

発想のヒント・成功へのステップを学ぼう！

こんなお悩みにアプローチ！



既存ビジネスの伸び悩みを改善したい

次の主要事業を生み出したい

2024年

6月27日(木)～8月29日(木)

14:00～17:00

※全5回開講！詳しくは裏面・以下のHPへ！

◆お申込み・詳細は以下から！◆

詳細



お申込み



講師

鳥羽 伸嘉

ピノベーション株式会社  
代表取締役CEO



機械設計エンジニア、ものづくり商社の営業を  
経験し、2016年にピノベーション株式会社を  
創業。

現在は、新規事業の立ち上げ支援に精力的  
に取り組む。

グロービス経営大学院（MBA）修了。

詳細URL：<https://www.nagoya-cci.or.jp/event/event-detail.html?eid=6030>

お問い合わせ

名古屋商工会議所 産業振興部  
IT・知財・スタートアップユニット 佐藤・山田

TEL 052-223-8603

MAIL [startup@nagoya-cci.or.jp](mailto:startup@nagoya-cci.or.jp)

# 講座概要

## ・開催日時

2024年6月27日(木)、7月11日(木)、7月25日(木)、8月8日(木)、8月29日(木)  
いずれも14:00~17:00

## ・開催場所：なごのキャンパス(名古屋市西区那古野2丁目14-1)

## ・参加費(全5回)：会員：30,000円(税込)/人 一般：60,000円(税込)/人

※お申し込みを頂いた後、メールにて請求書を送付させていただきますので、期日までにお支払い下さいますようお願いいたします。

## ・定員：15名程度

# プログラム内容

2024/6/27(木)

## 第1回「顧客のニーズを理解し、 新規事業を考える」

自分たちの考えたアイデアが本当に顧客にほしいと思っ  
てもらえるのか、顧客と提供価値、つまり誰に何を  
提供するのかを考えます。まだしっかりしたアイデアが  
なくても大丈夫です。ワークの中で一緒に考えましょう。

2024/7/11(木)

## 第2回「新規事業の顧客を 分析する」

自分たちが考えたアイデアの顧客って誰でしょう？  
「買ってくださる人みんなが顧客です」なんて普段  
言っていないでしょうか？顧客を細かく分析して実際に  
どんな人たちを顧客として考えて製品やサービスを提供  
するのかじっくり考えます。

2024/7/25(木)

## 第3回「顧客が購入・契約に至る 道筋を考える」

みなさんも「欲しいな」と思ったものをすぐ買わずに  
ネットで検索して評判を見たり、他の製品と比べて  
みたりした経験はないでしょうか？自社の製品やサービス  
はそんな比較検討せずにご購入して欲しいですね。  
この回では顧客が心地よく購入したくなる道筋を設計  
します。

2024/8/8(木)

## 第4回「新規事業の実現性を 体系的にまとめる」

ここまで来るとビジネスの全体像が見えてくるようになり  
ます。一方で誰に何を提供するかは決まってきたけど、  
いろんな細かい疑問が生まれてきます。

- ・どうやってこのサービスを顧客に届けよう？
  - ・自社では作れない製品を誰に手配しよう？
  - ・そもそもいくらで売ったらいいのだろう？
- 安心して下さい。まとめてクリアにしましょう。

2024/8/29(木) 第5回「新規事業発表会」

本講座で講師を務めて頂く、ピノベーション(株)代表取締役CEOの鳥羽氏をはじめとした、  
多数の企業を見てきた専門家からの、新規事業に対するフィードバックを頂けます！！  
アドバイスをぜひ新規事業実現の糧にしましょう！