

事業企画と利益モデル構築のポイント

出資・提携を含むビジネスモデル・プランニングの進め方

セミナーのねらい

顧客ニーズの変化、デジタルテクノロジーによる新サービスの登場など事業環境は大きく変わってきています。既存事業の成長のために、新規事業や新サービスを計画し、自社にはないリソースを早期に獲得する手段として、他社（特に異業種のベンチャー等）への出資を含む業務提携を行うケースが増えています。スピード感のあるビジネスプランニングとそれを実践する力が、現場を率いる事業マネジャーやリーダーに求められています。

本講座では、事業マネジャーやリーダーが知っていないといけないビジネスモデルや協業スキームを構築するための実践知識と検討の勘所について、実務経験豊富な専門家が事例を交えてわかりやすく解説し、PCを活用したシミュレーションにより、理解を深めていただきます。

解説で使用するエクセルシミュレーションモデルシートのファイルはUSBメモリーで配布いたしますので、自社、自事業のビジネスプランニングに活用いただけます。

夏目 岳彦 氏

ミネルヴァインサイト合同会社代表
公認会計士



1998年青山監査法人（現PwCあらた監査法人）入所。会計監査業務の他、関連財務コンサルティング会社にてM&Aのための財務デューデリジェンス、企業価値評価、IPO支援業務等を担当。2000年日本証券業協会店頭登録審査部に出向、新規上場会社の上場審査業務を担当。07年有限責任監査法人トーマツ入所、金融事業部、アドバイザリー事業部に在籍。M&Aの事業・財務デューデリジェンス業務や企業価値評価業務、PMI支援業務、事業再生計画策定・支援業務等のコンサルティング業務に従事。金融機関、上場企業等に対し会計・財務・問題解決力・提案営業力強化に関連した各種人材育成プログラムの企画立案、講師を担当し、「現場実務の第一線の知見を研修プログラム化して伝える」活動に精力的に取り組む。15年8月有限責任監査法人トーマツのパートナーを退任し、ミネルヴァインサイト合同会社を設立、代表就任。事業承継やM&A関連サービスの他、多くの上場企業、金融機関においてカスタマイズ型の人材育成プログラムを企画・提供している。一橋大学大学院国際企業戦略研究科金融戦略・経営財務コース修了（MBA in Finance）。

プログラム

- 事業成長のためのビジネスプランニング～事業企画と利益モデルを検討する
- ベンチャー企業等との提携による事業スキーム検討のポイント
- 事業の採算分析の進め方とポイント
- まとめ
～事業提携戦略による事業立ち上げをスムーズに進めるために

日時

2020年1月21日（火）

12:00 ～ 17:00

会場

日本経済新聞社6階
「日経・大手町セミナールーム1」
（日経カンファレンス&セミナールーム内）

受講料

44,000円（税込み）

対象者

マネージャー、リーダー、経営幹部、部長

レベル

基礎