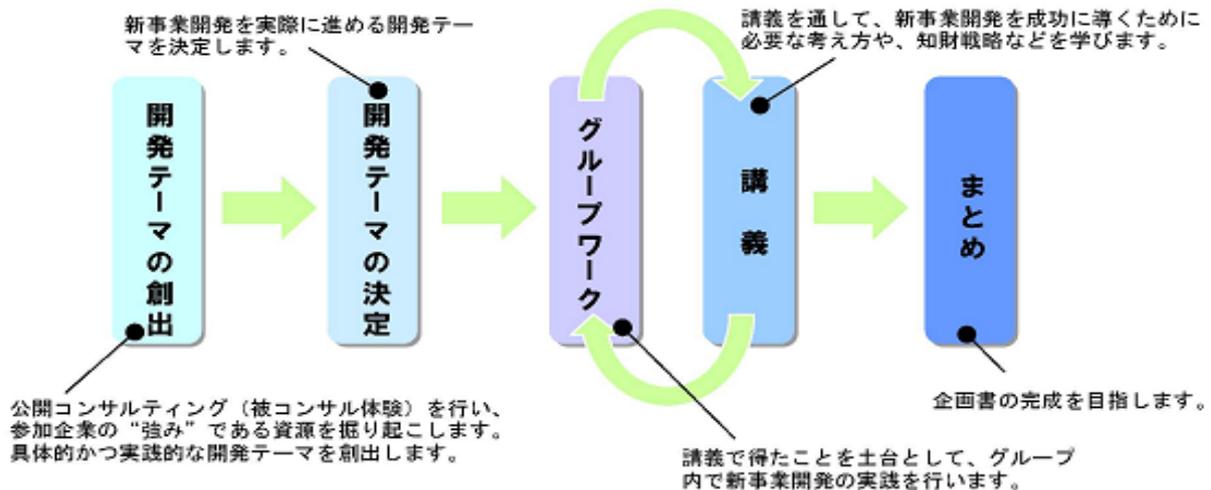


# 「ビジネスアライアンス講座」の開催

東日本大震災からの東北地域産業の復興には、新しいビジネスの創造など企業活動の活発化が不可欠であるとの考えから、福島県と宮城県において、ビジネスをプロデュースする能力を開発する講座を開催した。

本講座は、フィールドアライアンス（企業や個人のもっているフィールドを共有・拡充し、ビジネスを活性化させる）という理念の下、ビジネスを生み出すスキル・ノウハウの習得を目指すもので、講義とグループワークを交互に行う実践型の講座である。講義では、生み出した特許等の知財の保護・活用についても学ぶ。受講者が共同でビジネスモデルを創りあげていくグループワークを通じて、受講者同士のネットワークが構築される。

## ■ 本講座の進め方



	開催日		時間	カリキュラム
	福島開催	宮城開催		
第1回	5月22日 (水)	9月12日 (木)	13:00-20:30	講義「これからのビジネス概念“FieldAlliance”」 「ビジネスプロデューサーの必要性と役割」、グループ演習
第2回	5月23日 (木)	9月13日 (金)	9:30-16:30	講義「ビジネスモデル概論」、グループワークの成果発表 「ビジネスモデルを堅守する知的財産戦略①」
第3回	6月6日 (木)	9月27日 (金)	14:30-17:30	公開コンサルティング体験（資源発掘）、開発テーマの決定
第4回	6月21日 (金)	10月11日 (金)	14:30-17:30	講義「ビジネスモデルの勘所」、グループワーク
第5回	7月5日 (金)	11月1日 (金)	14:30-17:30	講義「ビジネスモデルを堅守する知的財産戦略②」 中間発表、グループワーク
第6回	7月19日 (金)	11月15日 (金)	14:30-17:30	講義「ビジネスをプロデュースする視点」、グループワーク
第7回	8月9日 (金)	12月5日 (木)	13:30-20:30	講義「開発型人材ビジネスプロデューサーとFieldAllianceの時代」 グループワークの成果発表、閉講式

## < 福島開催 >

福島県内の企業等から 18 名が受講し、最終日には 4 つのビジネスモデルの発表が行われた。

### 『ビジネスアライアンス講座 in 福島』受講者の声

#### ◆内容（講義、グループワークなど）について

- ・「先生の考え方が新しく、痛快でした。」
- ・「新しい発想を持って考えるのは難しいかと思っただが、普段の思考は無意識のブレーキがかかったものだったと気付いた。もっと柔軟な発想ができるようになりたい。」
- ・「講義は驚きと発見、学びの連続で良かった。グループワークは様々な価値観、様々な事業の人たちと話し合える貴重な場となり良かった。」
- ・「本気で考えることの可能性を感じた。」

#### ◆どのような点を学ばれましたか。また、今後どのように自社で活かしていくか

- ・「“NOと言わない”の発想を学んだ。社内に戻り広め、後継者に伝えたい。」
- ・「発想の仕方。新しい発想をしていきたい」
- ・「知財の利用の仕方や考え方」
- ・「思考の柔軟性。ダメな時には辞める。知財の大切さ。知財の大切さ、その考え方が会社に受け入れられるか判らないが、柔軟な思考で考えたものをどんどん提案していきたい。」
- ・「ビジネスモデルを構築する際の、視点や活かせる利点について学ぶことができた。まず、社内で宝だと思っていない強みを再発掘するということまで進めたい。」



(グループワークの様子)



(発表の様子)



## < 宮城開催 >

県内の企業等から19名が受講し、最終日には4つのビジネスモデルの発表が行われた。

### 『ビジネスアライアンス講座 in 宮城』受講者の声

#### ◆内容（講義、グループワークなど）について

- ・初めて知ること（特に事例紹介）が沢山あり良かったです。
- ・すごく引き込まれました。
- ・変に「それらしい」意見ではなく、思いつきや主義を含んだ意見も出し合えたのが良かった。
- ・講義は全て実体験に基づくものであり、非常に参考になった。
- ・「知財」を今後の仕事にどう活かすかを考えるようになった。
- ・グループワークも自主性を一番重視して自由度が高く、高い意識をもてる雰囲気でもとても良かったと感じる。

#### ◆どのような点を学ばれましたか。また、今後どのように自社で活かしていくか

- ・ビジネスとして「物」売りから「事」売りこみで考えていこうとなった時には役立つ。
- ・ビジネスモデルや知財についての戦略や考え方を学べた。
- ・異業種の方々の考え方や情報が得られたことが大きい。
- ・新たな発想をしつつも、筋道をつくる点を活かしていきたいと思います。
- ・「NO」と言わない。職場では実利ばかりが求められるが、ユーモアある発想が出来るような環境を作っていきたい。
- ・枠にとらわれるのではなく、点と点、人と人を結び枠を作るという物事をふかんして捉えることの重要性を学んだ。積極的に、より多くの出会いを求めながら視野を広くもって、自分が繋がるだけではなく、他者を繋げることに意識を向けて営業活動をしていく。



(グループワークの様子)



(発表の様子)

