



新たなビジネスを生み出すための発想法から 事業化に向けた計画立案法までが学べる 「新規事業の創り方」講座を開始！ 一定額制研修サービス「エンカレッジ」

エン・ジャパン株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:鈴木孝二、以下「エン・ジャパン」)は、一定額制研修サービス「エンカレッジ」(<http://en-college.en-japan.com/>)において、「新規事業の創り方」講座を開始いたしました。

企業は事業活動により、付加価値(利益)を生み出し続けなければなりません。しかし、技術進歩や価格競争、新たな競合の参入や市場の縮小等の理由により、その価値は徐々に失われていきます。近年では、技術革新のスピードが高まり、価値を維持できる期間も短くなっています。

このように失われていく既存事業の付加価値を補うためには、企業は常に新たな事業を生み出し続けていく必要があります。この新規事業を生み出すための力は、経営者や専門職だけでなく、すべてのビジネスパーソンにも求められています。

そこで、エン・ジャパンの一定額制研修サービス「エンカレッジ」において、「新規事業の創り方」講座を開始することになりました。「発想・アイデア出し」編と「事業計画立案」編の二つがあり、両講座を受けることでアイデア出しから計画書を作成するまでを一通り学ぶことができます。

企業ニーズに即した内容であることはもちろん、実務で活かしていただけるような講座の開発に、これからも積極的に取り組んでまいります。

<「新規事業の創り方」講座の概要>

■新規事業の創り方～発想・アイデア出し～

1. 自社の強み分析 : 各項目について、自社を分析
2. オズボーンのチェックリスト : 既存商品やサービスをチェックリストに従って分類
3. アンゾフの事業拡大マトリクス : ワークシートを使って実際に発想

■新規事業の創り方～事業計画立案～

1. 市場分析
2. 競合分析
3. 収益力分析
4. 価格設定
5. 収支計画 : 収支計画を立てる際のポイントを説明
6. 組織化 : 組織化するにあたり、リーダーに求める資質、組織構成のポイントを説明
7. 企画書のまとめ方 : 基本構造と概要を説明

一定額制研修サービス「エンカレッジ」

中小・ベンチャー企業向けの一定額制研修サービス。『時間の確保が難しい』『予算がない』『効果実感が少ない』『教育が定着しない』といった課題を解決し、大企業と中堅・中小企業の狭間に存在する教育格差を解消します。

エンカレッジに関する問合せ先:エンカレッジ事務局 TEL:03-3342-5175 FAX:03-3342-4684

【エン・ジャパン株式会社】 <http://corp.en-japan.com/>

人材総合サービス企業のエン・ジャパンは、インターネットを利用した求人求職情報サービスのリーディングカンパニーです。転職情報サイト「[en]社会人の転職情報」や派遣会社の集合サイト「[en]派遣のお仕事情報」をはじめとし、正社員、派遣社員、新卒、アルバイト求人分野で情報サイトを運営しています。

本ニュースリリースに関する問合せ先

エン・ジャパン株式会社 広報担当:矢元・大原

〒163-1333 新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー

TEL 03-3342-4506 FAX 03-3342-4507 MAIL en-press@en-japan.com