

2023年9月19日

各位

大同生命保険株式会社
代表取締役社長 北原 睦朗

中小機構と「新規顧客（販路）の開拓」に関する講座を共催 ～ 中小企業で働くすべての方への「学びの場」提供 ～

T&D保険グループの大同生命保険株式会社（社長：北原 睦朗）は、独立行政法人 中小企業基盤整備機構（理事長：豊永 厚志、以下「中小機構」と協働し、「新規顧客（販路）の開拓」をテーマとした講座（全3回）を開催します。

本講座は、多くの中小企業経営者が課題認識※している「新規顧客（販路）の開拓」およびそれに必要な「人材の育成」を目的としたもので、中小機構が運営する人材育成機関「中小企業大学校」の豊富な実績・ノウハウに基づく当社オリジナルプログラムです。本年2月に開催し、大変好評であったため、今年度も継続開催することとしました。

※中小企業経営者へのアンケート調査「大同生命サーベイ」より

- ・2023年度に取組みたい課題 第1位：新規顧客（販路）の開拓（2022年12月度調査）
- ・新規顧客（販路）開拓の課題 第1位：開拓に必要な人材の不足（2023年4月度調査）

当社は、創業100周年を迎えた2002年より、中小企業経営者のみなさまを対象とした「寄付による大学等でのオープン講座」を全国各地で継続開催してまいりました。そして、創業120周年（2022年）を機にその内容をリニューアルし、受講対象に「中小企業の後継者・従業員」や「起業を志す方」などを加え、「中小企業で働くすべての方」「中小企業での活躍を目指す方」の「学びの場」の提供しています（別紙参照）。

当社は、こうした取り組みを通じて中小企業の発展と社会的課題の解決に貢献することで、「持続可能な社会の実現」を目指してまいります。

<講座の概要>

開催日時	2023年11月9日（木）・24日（金）・12月1日（金）各15～17時【全3回】
テーマ	新規顧客（販路）開拓のための企画力強化術
講師	<small>こばやし みきひこ</small> 小林 幹彦 氏（ブレインボックスコンサルティング代表／中小企業大学校講師）
主な対象	中小企業で新規事業や商品・サービスの開発に携わる方 など
募集人数	30名（定員を超える申込があった場合は抽選）
受講方法	Zoomによるオンライン受講
申込期間	2023年9月19日（火）～同10月27日（金）
受講料	無料

※詳細は別添チラシを参照ください。

（次ページにつづく）

<独立行政法人 中小企業基盤整備機構（略称：中小機構）>

設 立	2004年7月
理事長	<small>とよなが あつし</small> 豊永 厚志 氏
所在地	東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル
概 要	<ul style="list-style-type: none"> ・日本で唯一の中小企業政策全般にわたる総合的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供 ・地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら中小企業の成長をサポート
公式HP	https://www.smrj.go.jp/

<中小企業大学校>

設 置	1962年6月
総 長	<small>のなか いくじろう</small> 野中 郁次郎 氏
所在地	全国9校 + web校 (WEBee Campus)
概 要	<ul style="list-style-type: none"> ・中小機構が運営する人材育成機関 ・営業や財務等のテーマ別研修、経営者から管理者候補に至るまでの様々な階層を対象とした階層別研修等の幅広い研修を実施（これまでに延べ約70万人が受講） ・多彩な講師陣による演習等を交えた実践的なカリキュラムに加え、受講者同士の人的ネットワークの構築にも貢献
公式HP	https://www.smrj.go.jp/institute/index.html

以 上

中小企業の「学びの場」提供

当社は、創業100周年を迎えた2002年より、中小企業経営者のみなさまを対象として、経営・ビジネスに関連する知識・スキルの習得の場をご提供する「寄付による大学等でのオープン講座」を各地で継続開催してまいりました。これまでの開催数は137回、累計受講者数は約1万6千名にのぼり、大変ご好評をいただいております。

そして、創業120周年（2022年）を機に同講座をリニューアルし、受講対象に「中小企業の後継者・従業員」「起業を志す方」などを加え、「中小企業で働くすべての方」「中小企業での活躍を目指す方」を対象とした「学びの場」としてご提供しています。

< 「学びの場」提供メニュー（主なもの） >

主な受講対象		2022年度	2023年度
中小企業 で働く方	経営者	<ul style="list-style-type: none"> ・東大安田講堂でがんに関する講演会を開催（7月）※¹ ・「健康経営WEBセミナー」開催（9月） ・「人を大切にする経営学会」での講座開催（3月） 	<ul style="list-style-type: none"> ・「がん治療・両立支援セミナー」開催（5月）※² ・「中小企業支援フォーラム」開催（9月）※³
	後継者	<ul style="list-style-type: none"> ・大同マネジメントアカデミー（神戸大学協働）（第1期：10～3月） ・「アトツギベンチャーのススメ」開催（3月）※⁴ 	<ul style="list-style-type: none"> ・大同マネジメントアカデミー（神戸大学協働）（第2期：9月～2月）
	従業員	<ul style="list-style-type: none"> ・中小機構との協働による従業員育成講座「新規顧客（販路）開拓」開催（2月） 	<ul style="list-style-type: none"> ・中小機構との協働による従業員育成講座「新規顧客（販路）開拓」開催（11月）【本件】
中小企業 での活躍 を目指す 方	社会人	<ul style="list-style-type: none"> ・明治大学で「起業」に関する講座を開催（8月） ・「女性のためのリカレント教育推進協議会」でシンポジウム開催（3月） 	
	学生	<ul style="list-style-type: none"> ・大阪大学で学生向けの起業支援プログラムを開始（9月／継続中） 	<ul style="list-style-type: none"> ・明治大学で「起業を志す学生」を対象とした連続講座を開設（4～7月）

※1：東大病院（東京大学医学部附属病院）との共催

※2：東大病院・大阪労働局・大阪産業保健総合支援センターとの共催

※3：日本経済新聞社主催（大同生命協賛）

※4：りそなグループ、一般社団法人ベンチャー型事業承継との共催

新規顧客（販路）開拓のための 企画力強化術

価値観の多様化やDX化の進展など、企業を取り巻く環境が複雑になる中、自社の競争力を高めていくためには、戦略に基づいた「自社ならではの」取組みが重要です。

本研修では、自社の強みや専門性を活かしながら、**新規事業や新商品・サービスの開発に必要な思考法等**を学びます！



講師

ブレインボックスコンサルティング
代表 小林 幹彦 氏

日本電気株式会社（NEC）にて事業戦略・商品企画・マーケティング・新事業企画等を担当。中堅・中小企業における商品・製品開発プロセスに関するコンサルをはじめ、個人の自助・自律支援を行っている。

<受講者の声>

- ・具体例を多く交えて説明いただいたので、とてもわかりやすかったです。
- ・他の参加者の意見を聞くことで、自分自身の考えが整理でき、たくさんの気づきがありました。

受講料

無料

定員30名

(定員を超える場合は抽選)

日程（全3回）		項目	内容
第1回	11/9 (木)	14:45 オリエンテーション	講座の内容・進め方などを案内
		15:00 ～ 17:00 新事業開発、新商品・サービス開発の進め方	顧客に支持される新事業や商品・サービス開発を進めるために、自社の環境や資源などを整理し、今後進むべき方向性を確認（内部・外部環境の整理と理解）
第2回	11/24 (金)	15:00 ～ 17:00 マーケティング思考	自社の商品・サービスを届ける相手は誰なのか、ターゲットの適切な選定方法を習得（STP分析等）
第3回	12/1 (金)	15:00 ～ 17:00 アイデア発想力の鍛え方	アイデア発散と収束を行い、明確化した潜在顧客層へのアプローチ方法を検討



【開催方法】 オンライン（Zoom）

【対象者】 中小企業で新規事業や商品・サービスの開発に携わる方 など
※全3回とも受講可能な方に限らせていただきます。

お申込方法

下記URLまたは右記二次元コードURLからお申込ください。

【申込期間】 2023年9月19日(火)～同10月27日(金)

https://ma-dodai.daido-life.co.jp/202301109_corpseminar.html



○講座内容・日程等

独立行政法人中小企業基盤整備機構 人材支援部 人材支援企画課 和田
(E-mail: jinzai-kikaku@smrj.go.jp)

○申込・キャンセル等

大同生命保険株式会社 コーポレートコミュニケーション部 セミナー係
(E-mail: kouhou@daido-life.co.jp)

<主催>