

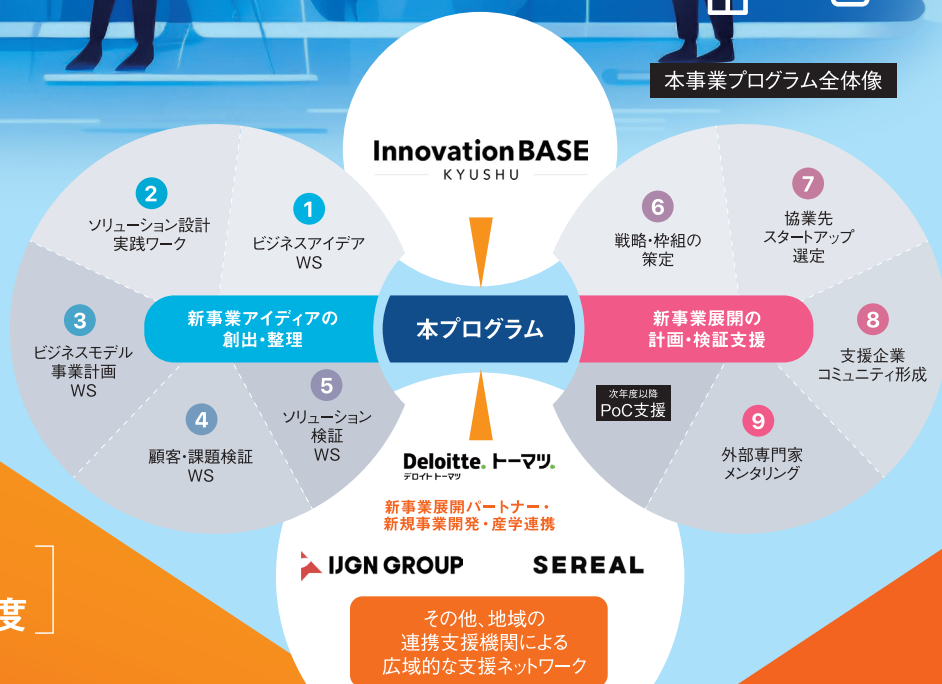
経済産業省 令和6年度
プラットフォーム構築による
新事業展開等支援事業

Kyushu Innovation Boot camp

新事業展開に必要な要素をプログラム化し、
支援ネットワークにて
人財育成および事業創造の観点で
支援を実施。



本事業プログラム全体像



いよいよ
7月下旬より
募集開始

定員
10社程度

[主催]

InnovationBASE
KYUSHU

[共催]

Deloitte. トーマツ.
デロイトトーマツ

IJGN GROUP **SEREAL**
イジグングループ株式会社

お問い合わせ先 Kyushu Innovation Boot Camp運営事務局 (担当:吉岡) / t.yoshioka@ib-kyushu.jp

本イベントは経済産業省令和6年度「中堅・中核企業の経営力強化支援事業」(プラットフォーム構築による新事業展開等支援事業)の採択事業の一環で実施いたします。

お申込は
事業ホームページ
より



地域経済の持続的な成長を実現



— KYUSHU — INNOVATION BOOT CAMP

九州圏内の地域経済を牽引する中堅・中核企業の新事業展開を支援
(新分野への進出、新たなビジネスモデルの導入等を含む)

人財育成

イノベーションを支える
人づくり

事業創造

イノベーションを生み出す
事業づくり

戦略推進力に優れた
リーダー育成

事業環境変化に伴う
新規事業

事業内容

- 1 新事業展開への意識醸成に資する取組**
九州圏内の中堅・中核企業に対し、企業の経営課題の整理などを通じて、新事業展開への意識醸成を行う。
- 2 地域の連携支援機関による広域的な支援ネットワークの構築**
地域の中堅・中核企業における新事業への取組課題を把握し地域の他企業や連携支援機関とのネットワーク形成に資する取組を行う。支援ネットワークを中長期的に継続していくための仕組を提供する。
- 3 新事業展開（立ち上げ段階）への支援**
地域の中堅・中核企業に対し、新事業の立ち上げ段階（事業構想、事業開発体制の整備、プロトタイプ・事業性の検証等）の支援を行う。実施にあたっては、ワークショップ、高度な知見を有する専門家の派遣その他新事業の立ち上げに資する取組を組み合わせ、効果的な支援パッケージを提供する。

対象企業については、年間売上高100億円以上、従業員2,000人以下を想定しております

九州圏内の中堅・中核企業

経済産業省が定めた「地域未来牽引企業」のうち

- ① 直近3年間のうち、い
 - ② 従業員数が中小企業
 - ③ 直近年度の年間売上高が
- いずれかの年度で、年間売
基本法に定める常時従業
70億円以上、かつ前年度から
上高が100億円以上
員数[※]を超え2,000人以下
の売上高成長率が10%以上
- ①②③のいつれかに該当

対象企業

セミナーへの参加

プログラム参加の意思など

応募・検討

事前協議

応募

採択企業
8~10社想定

※…中小企業基本法の定義 / 製造業その他:300人、
卸売業・サービス業:100人、小売業:50人

選考・採択

新事業展開に必要な要素をプログラム化し、支援ネットワークにて人財育成および事業創造の観点で支援を実施。

スケジュール

| | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 2025年1月 | 2月 |
|-----------------------------------|----|-----------------------------|----|--------------------------|-----------|-----|-------------------------|---------|----|
| Phase 1 支援ネットワークの構築・運用 | 募集 | オンラインセミナー アンケート ヒアリング | | | | | | | |
| Phase 2 新事業展開支援 (10社程度) | | 募集 説明会 募集・選定 | | 新規事業立ち上げWS 新規事業の構想・整理 | ソリューション検討 | | ブラッシュアップ 仮説検証・メンタリング | | |
| Phase 3 新事業計画策定 | | | | | | | 事業計画書の策定 定例MTG | | |

実践型 ワークショップ

ビジネスコンテスト、アクセラレーションプログラム等の運営においてご評価の高いワークショップをご提供。

| | | |
|-------|-----------------------------|---|
| 9月上旬 | キックオフセッション | プログラムの全体像および、採択企業の交流 |
| 9月下旬 | ビジネスアイデアWS | 新規事業を発想する3つのプロセスを ケーススタディ/ワークを通して実践(原体験、強制発想) |
| 10月上旬 | ソリューション設計WS | 実際にビジネスアイデアを考察・ソリューション設計まで 実践する(アイデアの決定) |
| 10月下旬 | オープンイノベーション Sixbrain活用WS | スタートアップとのマッチングデジタルツール(sixbrain)を活用した スタートアップとのオープンイノベーションによる新事業展開を実践演習 |
| 11月上旬 | ビジネスモデルWS 事業計画WS | 事業計画作成のポイント紹介と、事業計画作成の実践演習 |
| 11月下旬 | 顧客、課題検証WS (CPF) | 新規事業の最大の失敗「顧客がない」リスクを最小化する 検証方法を実践する |
| 12月上旬 | ソリューション検証WS (PSF) | 事業プロトタイプにより、 プランの不確実性を的確に潰す手法を実践する |
| 2月上旬 | クロージングセッション | 事業計画および検証成果のプレゼンテーション、 採択企業の交流 |



お申込は
事業ホームページ
より



※掲載のすべての内容は諸事情などにより予告なく変更となる場合がありますので、あらかじめご了承ください。