

アタッカーズ・ビジネススクール 開塾30周年記念プログラム

アタッカーズ・ビジネススクール 事業家道場

10年後の事業の柱をつくる人材を、貴社に。

最高峰の講師陣・選抜人材による、
事業構想を本気で磨き上げる半年間

対象：次世代経営幹部（候補者）・新規事業推進中核人材、起業家

開催：2026年12月～2027年6月（本年度限りの特別開催）

本年度限りの特別開催

特別協力：McKinsey & Company



アタッカーズ・ビジネススクール (ABS) とは

30年で810社・16社のIPOを輩出した、日本最大級の実績を持つ新規事業家養成スクール。

アタッカーズ・ビジネススクール(A B S)は、世界的経営コンサルタント大前研一が1996年に設立した起業家育成スクールです。
開講以来30年以上の歴史を積み重ね、**アルムナイは6,525名以上、起業社数は810社、上場企業16社**という実績を有します。



アタッカーズ・ビジネススクール創業者
大前 研一

運営事業者概要

運営事業会社	株式会社Aoba-BBT	ABS責任者	宇野 令一郎
所在地	〒102-0085 東京都千代田区六番町1-7 Ohmae@workビル	ABS設立年月	1996年4月
代表取締役	柴田 巖	ABS事業内容	起業家・企業内新規事業開発者、経営者の育成を目的とした教育・支援事業。



アタッカーズ・ビジネススクール（ABS）開塾30周年の実績

ABSでの学びを6,525名以上のアルムナイがそれぞれの事業の現場で実践し、市場と社会に挑み続けてきた。その積み重ねが、16社のIPOと、各界で活躍する多くのビジネスリーダーを生み出し続けている。

起業社数

810社超

Aoba-BBT全体（関連プログラム修了生）
1,000社超

IPO達成企業

16社

Aoba-BBT全体
19社超

ABSアルムナイ

6,525名以上
ABS卒業生数

創業者・大前研一が1996年に設立

殿堂入りアルムナイ企業 16社（以下、主な12社）

株式会社マクロミル
福羽 泰紀 氏

ケンコーコム株式会社
後藤 玄利 氏

株式会社MIXI
笠原 健治 氏

株式会社アイスタイル
吉松 徹郎 氏

株式会社クラウドワークス
吉田 浩一郎 氏

弁護士ドットコム株式会社
元榮 太一郎 氏

株式会社鎌倉新書
清水 祐孝 氏

株式会社リファインバースG
越智 晶 氏

株式会社イノベーション
富田 直人 氏

Retty株式会社
武田 和也 氏

株式会社インフキュリオン
丸山 弘毅 氏

株式会社ハッチ・ワーク
大竹 弘 氏

エグゼクティブサマリー

次の経営の中核となる事業構想を、半年強で創出する選抜プログラム

本「事業家道場」は、アタッカーズ・ビジネススクール（ABS）開塾30周年記念して、McKinsey & Company（以下、マッキンゼー）特別協力により、2026年度に一度限り開催される特別なプログラムです。

「新たな事業の柱」となる事業構想を徹底的に磨き上げます。

集中型 プログラム

半年強 × 総計約500時間。
事業構想と事業計画を、徹底的に磨き上げる。

最高峰の講師陣

マッキンゼー パートナー、起業家・経営者、ABS講師など、一度限りだからその講師陣が直接指導。

投資判断レベル

投資家、マッキンゼー パートナー、ABS講師が事業構想を投資判断レベルまで徹底審査。
磨き上げた事業構想を「Demo Day」で発表。

企業価値向上に向け、新規事業創出が 必須アジェンダとなる時代

経営アジェンダの変化

資本市場からの「成長戦略」開示要求の強まり

プライム・スタンダード市場の全上場企業に対し、資本コストや株価を意識した経営の実践と、その方針・進捗の継続的な開示が要請されている。

中長期の「価値創造ストーリー」が経営の中核に

短期業績に加え、長期戦略・無形資産投資が経営の中核に。
投資家との建設的・実質的な対話が求められている。

自前主義の限界と、事業家人材育成の不可欠性

新規事業創出においては、人材不足、意思決定の遅さ、自前主義の限界が顕在化。
事業家人材の体系的な育成が企業価値を左右する重要要素となっている。

**論点：次の収益の柱を生み出せる「事業家人材」が、
企業価値の決定要因となる。**



「予算」「制度」「人材」が整備されていても 新規事業の立ち上げを阻む4つの構造的課題

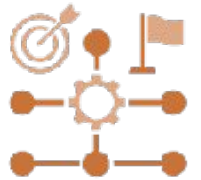
01 事業構想の解像度不足

- 顧客課題の一次情報を取りに行く文化・時間が不足。
- 解決策ありき・自社シーズ起点の発想に偏る。
- 投資判断に耐える水準まで構想を磨いた経験のある人材が稀少。



02 「無から有」を生み出す思考・行動の型の不足

- 既存事業の最適化に必要な「PDCA思考」は社内に蓄積されている。
- しかし、不確実性下で「問いを立て、構造化し、動く」事業創造の型は未整備な状況。
- 「考える」と「動く」の間にある壁を越える反復経験の場がない。



03 実践機会の不足

- 短期研修・アイデアソンでは、次の経営の柱となる構想は磨ききらない。
- 社内ではなく投資家・専門家の視点で、構想を厳格に検証する機会がない。
- 実顧客との対話を通じた構想検証を、半年規模で継続できる時間が確保しにくい。



04 事業家コミュニティへのネットワーク不足

- 新規事業の経験を持つ先輩・メンターが社内に限られる。
- 業界・社歴を超えた事業家同士のつながりが乏しい。
- 修了後も継続するネットワーキングの機会がない。



4つの構造的課題に、「ABS事業家道場」が構造的に応えます

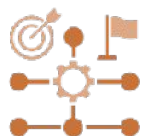
01 事業構想の解像度不足



▶ 実顧客との直接対話で構想を検証し、ABS講師、マッキンゼー講師が投資家目線で評価（Gate審査（計2回））。

「顧客のペイン」を証拠で押さえ、投資家の目線に耐える構想へと鍛え上げる。

02 無から有を生み出す思考 ・行動の型の欠如



▶ 戦略的思考の「型」と最高峰の問題解決メソッドを体得し、事業を構想する。
曖昧な状況でも「問いを立て、構造化し、動く」思考習慣が身につく。

03 実践機会の不足



▶ 週20時間×半年強、実際に動きながら構想を磨き続ける。

学んで終わりではなく、実践重視。

顧客検証・構想書執筆・審査での壁打ちを繰り返し、「動いて覚える」経験を積む。

04 事業家コミュニティへの ネットワーク不足



▶ 半年間の共闘体験とABSの6,500名超の事業家ネットワークへの接続。

修了後も資金・人材・販路の壁を越え続けられる「関係資本」が、この半年で手に入る。

アタッカーズ・ビジネススクール 事業家道場

ここからは、本プログラムの内容を詳しくご説明します。

- プログラムの特長
- プログラム全体の流れ
- プログラムの内容
- Aoba-BBT/ABS講師陣と事務局体制
- マッキンゼー講師陣・審査員陣
- プログラムから得られるもの
- プログラム概要
- アタッカーズ・ビジネススクールとは
- アタッカーズ・ビジネススクール（ABS）開塾30周年の実績
- お問い合わせ

プログラムの特長



他の起業家・新規事業開発プログラムでは得られない3つの独自性。

最高峰の講師陣



- ・マッキンゼーパートナー、起業家・経営者、ABS講師による直接指導。
- ・忬度ない議論を通じて、事業構想を磨き上げる実践型プログラム。
- ・社会構造の変化から逆算する事業構想法を習得。
- ・現役起業家から実践知を学び、意思決定と行動を繰り返す。

**30年で810社を輩出した
ABSメソッドを現代向けに提供**

週20時間・計500時間の密度



- ・短期集中型とは異なる、高密度な実践型プログラム。
- ・6ヵ月間で24本の起業家映像を視聴。
- ・月1回、起業家・事業家を招いたリアルセッションを開催。
- ・フィールド調査・インタビュー、思考整理や構想書執筆。
- ・オンライン議論を重ね、構想力を鍛える。

**実践的な学習を通じて、
新規事業を生み出す力を習得**

投資判断基準



- ・「通すため」ではなく、投資判断基準による厳格な評価を実施。
- ・国内・国外で最低1件ずつ事業構想を立案。
- ・修了試験では、講師陣・投資家に向けて事業構想をプレゼン。
- ・中間Gate審査で構想を客観的に検証し、精度を向上 マッキンゼーパートナーとABS講師陣が構想・事業計画を評価。

**構想を「投資判断に耐える
事業計画」へ磨き上げる設計**

プログラム全体の流れ—12月～6月の内容と月1回の対面セッション

※月1回の対面セッションは土曜日のPM開催を予定

Month / 日程	テーマ	実施内容	対面プログラム (WS:ワークショップ)
Mth 0 12月19日 (土)	Kick Off オリエンテーション	大前研一学長特別講義から事業構想のエッセンスを得る	オリエンテーション及び大前研一学長特別講義
Mth 1 1月16日 (土)	事業構想 PSA1.顧客課題発見	- 事業構想の初期仮説を複数本検討する。 - 事業構想の基礎となる問題解決アプローチ(PSA)を習得する。	WS:「事業構想発表・講評(複数案)」、「PSA基礎」(マッキンゼー)、起業家・経営者セッション
Mth 2 2月20日 (土)	PSA2. 課題発見と検証	- 顧客課題とソリューション仮説をインタビュー等通じ精緻化。 - 事業構想を絞り込み、最有力な事業構想案を特定する。	WS: 事業構想絞り込み発表・講評(マッキンゼー/ABS)、起業家・経営者セッション
Mth 3 3月20日 (土)	中間Gate審査	- マッキンゼー パートナー、ABS講師陣が「GATE審査」で直接評価。 - フィードバックを踏まえて事業構想を磨き上げる。	中間Gate審査・個別フィードバック WS:「ファイナンス・財務モデリング」(マッキンゼー)
Mth 4 4月17日 (土)	財務モデリング	財務モデルを構築し、事業構想の経済合理性を数値で証明する。	WS:財務計画発表・講評(マッキンゼー)、起業家・経営者セッション
Mth 5 5月15日 (土)	リーダーシップ / 最終Gate審査	- 事業家に求められるリーダーシップを習得する。 - 最終Gate審査に臨み事業構想を最終化する。	最終Gate審査 WS:「事業家リーダーシップ」(ABS:門永宗之助)
Mth 6 6月19日 (土)	”Demo Day”最終発表会	ATAMIせかいえで最終プレゼンテーションを行い、自身の事業構想と今後のアクションを宣言する。	エグゼクティブリゾート「ATAMIせかいえ」にて。講師陣・投資家等が審査

※日程は現時点のもので、変更の可能性があります。

プログラムの内容 — 週次で行うプログラム

週次プログラムは4つのトラックで構成。4つのトラックでの学びをもとに 事業構想を磨き上げる。
また、月1回の対面セッションで事業構想を深める議論を交わす。

①戦略トラック

事業家に求められる思考の型を身につける。

②経営知トラック

事業家に必須の経営体系知を身につける。

① 戦略トラック

事業家に求められる思考の「型」を体得する。
大前研一『企業参謀』ベースの戦略映像講義／RTOCS（ケーススタディ）。

② 経営知トラック

事業家に必須の経営体系知を身につける。弊社保有のMBA基礎・競争戦略・財務・問題解決・新規事業開発等をテーマとした書籍・映像講義から学ぶ。

③ 経営者講義トラック

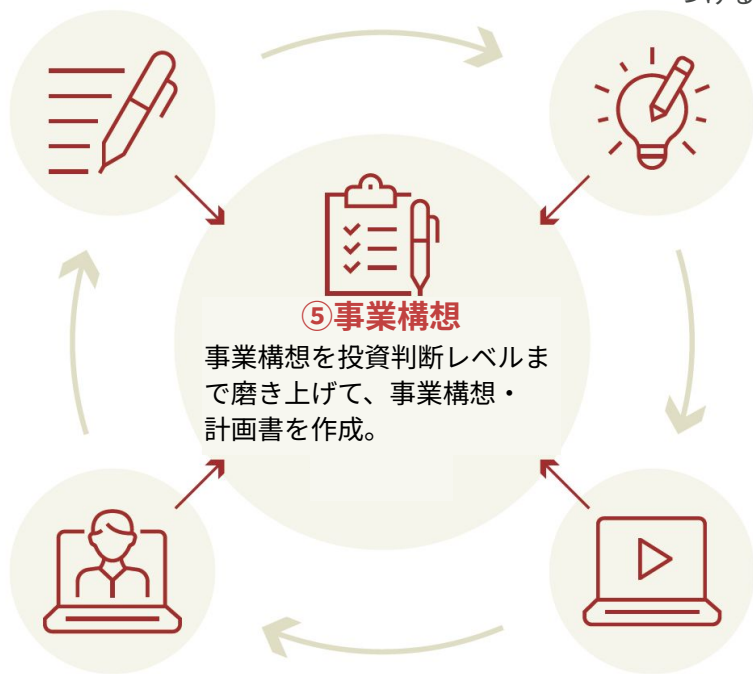
業界を代表する起業家・経営者のライブ講義や収録済みの映像講義により起業家・経営者のゼロイチ実体験から、構想力を学ぶ。

④ 実践ライブ道場

AI・財務・プレゼン、経営者ライブ講義等のテーマ別に実戦で活かせるスキルを強化する。

⑤ 事業構想

自身の構想を投資判断レベルまで磨き上げる。事業構想書の執筆。



④実践ライブ道場

オンラインのライブ形式実践スキルを身につける。

③経営者講義トラック

起業家の構想力・マインドセットを身につける。

①～④のトラックの学びは、すべて中核の⑤事業構想に修練される。月1対面で講師陣との議論を経て、投資判断レベルへと磨き上げられる。

Aoba-BBT/ABS講師陣と事務局体制



撮影/太田真三(小学館)

ビジネス・ブレイクスルー大学 学長

大前 研一

MIT大学院原子力工学博士。マッキンゼー日本支社長・アジア太平洋地区会長を歴任後、1994年退社。スタンフォード大客員教授、UCLA総長教授、ボンド大客員教授。経営・経済に関する著書400冊以上。

本道場での講義) 映像講義「現代の経営戦略」「RTOCS演習」



BBT大学 経営学部長・BBT大学大学院 経営学研究科長

大原 達朗

公認会計士。早稲田大学卒、BBT大学院MBA修了。青山監査法人プライスウォーターハウス（IPO支援・会計監査）を経て独立。日本M&Aアドバイザー協会代表理事、アルテホールディングス㈱代表。著書『M&A実務のプロセスとポイント』他。

本道場での講義) 実践ライブ道場「会計・財務基礎」、対面セッション



株式会社 Aoba-BBT 代表取締役社長 / BBT大学 事務総長

柴田 巖

京都大学工学修士、LSE経済学修士、Northwestern大Kellogg MBA。アクセンチュア、Booz Allen、大前・アンド・アソシエーツを経て1998年エブリデイ・ドット・コム創業。2018年BBT代表取締役社長就任。アオバジャパン・インターナショナルスクール理事長。

本道場での講義) 対面セッション / Gate審査



BBT大学 副学長

門永 宗之助

1986年マッキンゼー・アンド・カンパニー入社。1992年に同社パートナー、1999年にシニア・パートナー。ヘルスケアグループのアジア地域の責任者などを歴任、2009年6月同社退職。現在、Intrinsics代表、株式会社三井住友フィナンシャルグループ社外取締役・監査委員会委員長などを務める。

本道場での講義) 映像講義「現代版 企業参謀」対面セッション「リーダーシップ」



ビジネス・ブレイクスルー大学大学院 教授

今枝 昌宏

京都大学法学研究科、エモリー大学MBA。PwCコンサルティング、日本IBM理事、RHJインターナショナル（旧リップルウッド）を経てエミネンスLLC代表。著書『ビジネスモデルの教科書』他。

本道場での講義) 映像講義「現代版 企業参謀」「デジタル時代の経営原理」

■ ABS 事務局体制

プログラム運営・受講者サポート / 新規事業経験を有する3名が伴走します。



宇野 令一郎

(株) Aoba-BBT 常務執行役員。ABS事務局長。三菱UFJ銀行でバイアウト・VCに従事。BBTでは大学立上げ等新規事業とM&Aを中心に従事。



星野 翔太

ABS事務局。次世代経営人材・新規事業開発プログラムに多数携わる。本プログラムの企画・運営のとりまとめを行う。



濱崎 薫

ABS事務局。事業再生・数値管理・事業計画等に携わる。本プログラム運営、受講者対応を担当。

戦略を戦略家から学び、経営を経営者から学び、事業構想を起業家から学ぶ。

マッキンゼー講師陣・審査員陣

現役のパートナー・マネージャーが事業家道場の講師として登壇します。



Senior Partner・日本代表

岩谷 直幸

一橋大学経済学部在学中にテック企業HENNGE創業に関わる。99年、マッキンゼーに入社。2006年カーネギーメロン大学経営学大学院（テッパースクールオブビジネス）MBA修了。21年、同社日本代表に就任。



Partner

塩田 嘉成

東京大学経済学部経営学科学士を経て現職。専門は、新規事業開発・スケール化、M&A(特に、成長事業関連、スタートアップの買収)。



Partner

魚谷 洋輔

東京工業大学 総合理工学研究科 修士、同大学 工学部 学士、ベンチャー企業・BCG・AlixPartnersを経て現職、AlixPartnersでは複数の企業で暫定経営陣として企業再生を陣頭指揮、専門はConsumer facing company、及びIndustrial companyの包括的な企業価値向上。



Partner

山崎 敦

シカゴ大学ブース経営大学院修士（MBA）、東京理科大学理工学研究科（工学修士）、レコフMARR M&Aリーダーシップ・プログラム講師、三菱UFJモルガン・スタンレー証券 Japan Inclusive Ventures Lab講師。著書『マッキンゼー 価値を創るM&A』、『企業価値評価 バリュエーションの理論と実践』。



Engagement Manager

武藤 千明

東京大学工学部建築学科学士、住友商事を経て現職。次世代経営人材のリーダーシップ開発、組織変革の実行支援、成長戦略の推進のプロジェクトに多数携わる。

戦略を戦略家から学び、経営を経営者から学び、事業構想を起業家から学ぶ。

プログラムから得られるもの



能力・成果物・関係資本の3層が、受講者個人と組織、そして将来にわたって価値を創出し続ける資産となる。

獲得する能力

論点設定力

曖昧な状況から「解くべき問い」を切り出し、構造化する力。

顧客課題発見力

一次情報を取りに行き、表層的ニーズの奥にある本質課題を捉える力。

構想力

まだ見えていない未来を描き事業を生み出す力。

数字で語る力

ユニットエコノミクスと財務モデルで経済合理性を語る力。

評論から実行への転換

当事者として動き、不確実な状況下でも意思決定する構えと胆力。

組織への還元

投資判断レベルの事業構想書

経営会議でGo/No-Go判断ができる完成度。

顧客一次情報の蓄積

インタビュー記録・検証履歴・
反証データの体系化。

意思決定のための財務モデル

P/L・CF・ユニットエコノミクス・
感度分析を備えた精緻なモデル。

新規事業の標準プロセス

Gate審査・顧客検証・Pivot判断など、
新規事業推進における「型」。

経営層との対話言語

投資家視点で事業を語れる共通言語が
組織に根付く。

ネットワーク

同期コミュニティ

業界・社歴を超えた選抜との半年強の
濃密な共闘経験。

講師陣との接点

マッキンゼーパートナー・
上場企業創業者・ABS講師陣との関係。

ABSアルムナイ

30年の歴史で蓄積された卒業生ネット
ワークへの接続。

構想披露会「Demo Day」の場

投資家・起業家との接点、事業推進パート
ナー候補の発掘機会。



基本条件

受講期間	2026年12月～2027年6月
総活動時間	週約20時間 / 総計約500時間
受講形式	オンライン+月次対面セッション（東京／土曜PM）
定員	最大約20名（事前面談あり）
受講料	1,078,000円／名（税込） / 980,000円（税抜） 顧客調査・移動等の実費は別途
URL	https://aoba-bbt.com/abs-doj

最終構想披露会「Demo Day」

開催日: 2027年6月19日(土)～6月20日(日)(1泊)

会場: 「ATAMIせかいえ」(静岡県熱海市)

受講生は、半年間で完成させた事業構想を講師(McKinseyパートナー・ABS講師・投資家等)にピッチします。

対象者

- 企業の次世代経営幹部・幹部候補者
- 企業の新規事業推進中核人材
- 成長企業の経営層・幹部
- 起業家、企業の後継者候補
- 投資家・VCからの推薦人材

修了要件・申込

1. 全Gateを通過(または正式なPivot記録)
2. 事業構想書全章を提出
3. 構想披露会「Demo Day」登壇

お問い合わせ



■ プログラム参加までの流れ



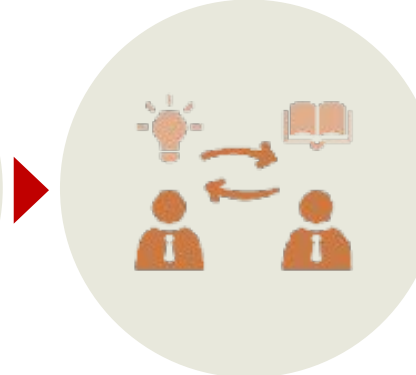
事前相談

貴社の新規事業テーマ・
人材育成方針をヒアリング。



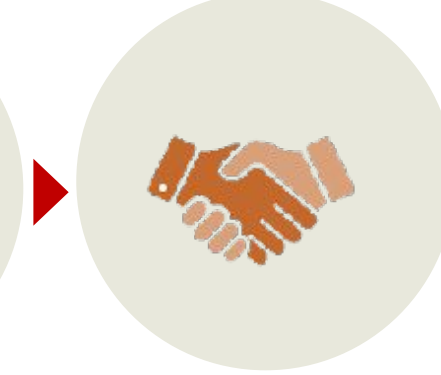
個別ブリーフィング

プログラム内容・投資対効
果を詳しくご説明。



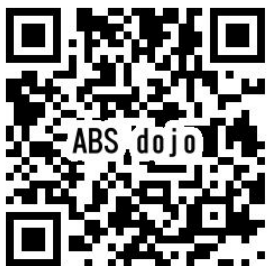
応募・面談

候補者本人と面談。
志・コミットメントを評価。



参加決定後

事前課題・スケジュール
調整、Kickoff準備。



<https://aoba-bbt.com/abs-dojo>

お問い合わせ先

株式会社Aoba-BBT アタッカーズ・ビジネススクール 事務局

Mail abs@bbt757.com

担当：濱崎、星野、宇野



(参考)プログラムの内容 — 受講生のアウトプット構成「事業構想・計画書」

戦略を戦略家から学び、経営を経営者から学び、事業構想を起業家から学ぶ。

	成果物	アウトプットに求める要件と品質
1	エグゼクティブサマリー	事業の核心・参入理由・成長経路および推進者の志を2ページ以内に凝縮。3分で投資判断に足る水準
2	市場機会:なぜ今この事業か (Why Now)	【構造変化】この事業を今成立させるマクロ的・技術的・社会的変化の特定 【競合の現状】主要プレイヤーがこの機会に本格参入していない理由の分析 【タイミングの必然性】現時点での参入の意味・優位性の根拠
3	顧客と課題: Problemの实在証明	【課題の实在】対象顧客が今すでに自力で解決を試みているという一次情報等の根拠 【既存解の限界】現行ソリューションが顧客ニーズを満たせていない具体的なギャップ 【本質課題の定義と検証履歴】解くべき問題の定義、およびPivotを含む仮説更新の記録
4	自身・自社の必然性: なぜ我々がやるべきか(Why Us)	【固有資産の棚卸し】スタートアップが短期間では複製できない自社固有のケイパビリティ・顧客基盤・データ・ブランドの整理 【Unfair Advantageの論証】この事業領域における自社の構造的優位性 【参入必然性】他社ではなく自社がこの事業を担うべき戦略的理由・既存事業・組織とのカニバリ有無
5	価値提案と勝ち筋: Moat設計	【価値提案】顧客に届ける価値の定義・既存代替手段との本質的差異 【参入障壁の設計】競合が模倣困難な理由とその持続可能性
6	成長経路: Valuationシナリオ	【フェーズ設計】(初期顧客獲得)→(拡大)→(市場確立)の各段階における前提条件と達成指標 【成長仮説】各フェーズ移行を可能にする重要仮説・その検証アプローチ・最初の具体的アクション 【Valuation】類似事例との比較に基づく事業価値算定と根拠
7	財務計画: 収益構造とリスクシナリオ	【収益・コスト構造】事業モデルの収益ロジックとコスト構造の設計 【ユニットエコノミクス】CAC・LTV・回収期間の目標値 【財務計画と主要リスク】主要前提明示のP&LおよびCF計画・シナリオ分析・想定されるリスクと対応
8	志: なぜ自分がこの事業を推進するのか	【実現したい世界】この事業が成功した先に存在する社会的変化の描写 【この事業を担う個人的理由】他の誰でもなく自分がこれを推進する根拠

(参考) 経営者講義トラック:「判断OS」に変える

聞いて終わりにしない。

ゼロイチを成し遂げた事業家から、意思決定・葛藤・修羅場、そして志と判断軸を追体験し、自分の構想と覚悟に変える。

日本を代表する事業家の収録講義

孫正義 氏

稲盛和夫 氏

南場智子 氏

出口治明 氏

伊藤雅俊 氏

江副浩正 氏

など。その他、ABSからIPOした事業家等のライブ講義も予定。

意思決定・修羅場の追体験 → オンライン議論で構想書を書き換え → 志・判断軸の言語化

最終成果物 不確実性の中で事業を動かす、本人の志と判断軸(船長の羅針盤)。

他社は「事業(プラン)」づくりで終わる。事業家道場は、ゼロイチ事業家の志・判断軸まで学び、事業とともに、それを動かす「事業家」を育てる。

※ラインナップは収録状況により変更する場合があります。

(参考) 他の新規事業育成プログラムとの違い

新規事業開発部門が実際に比較するのは、主に「伴走コンサル型」と「ビジネススクール型」。
比較の分かれ目は、構想を“つくる支援”で終わるか、自力でやり切る“事業家”まで育てるか、である。

観点	アタッカーズ・ビジネススクール事業家道場	伴走コンサル型	ビジネススクール型
プログラムの性格	半年集中の選抜制実践道場。事業創造に特化した、顧客発見～戦略～財務まで体系化したカリキュラム	個社伴走・メンタリング中心・制度設計	経営知のインプット中心、他社ケース期間は2年間以上が基本
講師・指導陣	・BBT/ABS講師陣 ・特別協力のマッキンゼー現役パートナー陣 ・著名起業家・経営者(映像・リアル登壇) ・新規事業経験のあるABS事務局が伴走支援	自社コンサルタント中心 ※一部外部パートナー講師登壇	実務家教員
受講生	選抜・最大20名。各社のエースと切磋琢磨	自社内メンバー中心	会社アサインが中心
検証の強制力	顧客一次情報＋Gate審査2回(Go/Pivot)	伴走の中で支援	プロジェクト検討が中心
事業家(人)を育てる	事業(プラン)に加え、ゼロイチを成した事業家の志・判断軸・マインドまで	事業案・制度づくりが中心	経営知識の習得
得られる成果	・財務含む投資判断レベルの「事業構想書」 ・新規事業マインドを備えた自走する「事業家」	制度・事業案	知識・個人の学び

多くの選択肢は、制度づくり・知識提供・伴走が中心。
事業家道場は、「新事業(船)」と、それを動かす「事業家(船長)」を、自社の中に育てる。

※他社に関する記述は2026年6月時点の公開情報に基づく一般的な比較であり、特定サービスの優劣を断定するものではありません。

(参考)事業家道場の独自価値 —「誰から・誰と・どの密度で」磨くか

6か月後に目指す状態

10年後の自社の柱(売上100億円なら次の100億円、1,000億円なら次の1,000億円)となる投資判断に耐える事業構想書を、自力で構想・検証・数値化・発表できる状態。
—— 研修(費用)ではなく、事業家への人材投資(資産)。

約500時間

週約20時間 × 半年強 | 選抜 最大20名

誰
から

最高峰の講師陣

マッキンゼー現役パートナー × ABBT/ABS講師 × 外部起業家・経営者。
約20名の受講者に対し、10名超の講師陣・サポート陣

誰
と

各社から選抜された受講生

選抜・最大20名。
各社の幹部候補・新規事業中核メンバーが、忖度なく構想を磨き合う。社内だけでは得られない基準と視座を得る。

密
度

投資判断に耐える実践量

週約20時間・総計約500時間。
構想を広げ絞り込む → 顧客課題を特定 → 一次情報で検証 → 数字で裏づける → Gate審査(計2回) → Demo Day

「起業家」だけでは足りない。 いま日本が求めるのは、経営の中核となる事業を 無から生み出す「事業家」である。

AI時代の到来で日本経済が大きな転換期にあるいま、一層求められているのは、起業家に加え、既存組織の中から新たな価値を創造し事業を育てる「事業家」です。

起業家の道場としてIPO16社・起業800社以上を生み出してきたアタッカーズ・ビジネススクール（以下、ABS）は、国内外で多くの次世代の事業と事業家を輩出してきたマッキンゼーの特別協力を得て、「事業家道場」を開講いたします。

ここから、次世代の事業家が生まれると確信しています。

株式会社Aoba-BBT 代表取締役社長 柴田 巖





- 本資料の記載内容は、予告なく変更・改訂する場合があります。あらかじめご了承ください。
- 講座の内容や講師の肩書き等は、講座収録時のものとなります。
- 株式会社ビジネス・ブレークスルーは、2023年10月1日に「株式会社Aoba-BBT」へと社名を変更いたしました。