

2017年度

LEADING INNOVATION

新規事業開発に必要な専門人材

事業化プロデューサー養成講座

—「常識にとらわれずに新しい事業をつくり出す、事業化プロデュースの体系と実践的技能の習得講座—

事業化プロデューサーとは・・・

技術やソリューション力などの自社のコンピタンスと顧客とをつなぎ、新たな価値と売上をつくれる統括人材のことです。

本講座の狙い・・・

事業化プロデューサーとは簡単に言うと、「新たな売上をつくれる人材のこと」です。技術等自社のコンピタンスを理解し、顧客ニーズと結びつけた上で魅力あるビジネスモデルをつくり、そして新規事業創出のマーケティングのできる、エネルギーを持った人材のことです。

企業には、研究開発、企画、製造、営業など各機能の専門人材は豊富に存在しています。しかし、上記のような事業化プロデューサー人材は、必要とされているにも関わらず、育成の仕組みがないというのが実態です。

本講座は、事業化プロデュースの専門講義、事例紹介、及び実践的な演習(異業種の方とのグループ演習)との組み合わせにより、事業化プロデュースの進め方の体系と必要とされる実践的な事業企画の技能の習得を狙いとすると共に、革新的マインドの醸成も合わせて狙いとします。

なお、本講座は、異業種の方との真剣なディスカッションを通じ、楽しく大きな刺激が受けられたと好評をいただき継続しているものです。



株式会社リーディング・イノベーション著
明日香出版社

株式会社リーディング・イノベーション

本講座の特徴と習得技能

特徴① 新しい価値を創出するために工夫されたタネ探しと事業企画のプロセスを学び、体験

「レッドオーシャンではなく、ブルーオーシャンを探さなければダメだ」という目標的な言葉はたくさん聞かれますが、そのような事業をどのようなプロセスでつくっていくのかという、“タネ探しと企画立案のプロセス”について体系的に語られてるものはほとんどありません。本講座は、数多くの経験の中から構築・工夫されたオリジナルのプロセス(目的指向のアプローチ)とノウハウを、演習を通して学び、体験していただきます。

特徴② ビジネスレイヤーを意識した内容

企画やマーケティングの世界では、消費財やネットサービスなどの話に偏る傾向があります。本講座は、材料、部品・モジュール、最終製品、サービス等のビジネスレイヤーを意識した内容となっており、幅広い業種の方にご参加いただける内容となっています。

特徴③ 新規事業開発のための思考の技術

新しいことを考え出すには、論理的思考だけでは十分ではありません。構造的に、素直に、そして深く考えるなど、想像力と創造力を引き出すようなモノの考え方が必要です。事業化プロデューサーとして必要となる考える技術を学んでいただけます。

特徴④ シーズtoビジネスとニーズtoビジネスの進め方

技術シーズを出発点とする進め方と顧客の持つニーズや目的を出発点とする進め方では違いがあります。演習では、双方の課題を設定し、その進め方を体験していただきます。

特徴⑤ 事業構想力の向上に向けたビジネスモデル研究

「成熟市場での戦略は、ニッチ市場を狙う」という常識が浸透しているためか、新規事業として生まれる事業は小粒なものが多くなっています。しかし、大粒の事業をつくるという目標を持っている企業は多く、そのためには、ニッチではなく「大きな事業を構想する」という発想とグランドデザインの考え方が必要となります。本講座では、事業構想力の向上を意識し、そのためのビジネスモデル研究を弊社の独自の視点を参考に行なっていただきます。

習得スキル

シーズ指向でもニーズ指向でもない、
目的指向のアプローチ手法

+

ビジネス構造マップ、サブドメインの
つくり方、使い方

+

思考の技術
(構造的に、素朴に、深く考える技術)

対象

新規事業に積極的な企業に属し、企業での実務経験を有する新規事業開発のリーダー、もしくは将来のリーダー候補の方々を対象とします。
たとえば、次のような方に最適です。

研究開発部門

- ・研究開発の成果をビジネスに結び付けていくことを期待されている、もしくはビジネスに結び付けなければならない立場の方。
- ・技術は分かるものの、それを市場に受け入れられる商品に、どのように仕立て上げてよいか悩んでいる方。

企画部門

- ・新商品、新規事業開発の中核を担う方。新規事業の厳しい条件をクリアする事業をプランニングすることや、社内でのコンセンサスを取ることに悩んでいる方。

マーケティング 営業部門

- ・顧客に近い立場にいるため、顧客指向の商品・事業開発を期待されている立場の方。
- ・身近にいる顧客の要求に偏った企画になりやすく、新たな市場をつくるという目的に立ったプランニングに悩んでいる方。

その他部門

- ・部門は問わず、新たな事業開発のミッションを与えられた方、もしくは自分自身でそのミッションを課している方。

カリキュラム案

| | 講座内容 | |
|--|--|--|
| | 講義(午前) | 演習(午後) |
| 1日目 新規事業探索の進め方の色々と目的指向のアプローチの概要 2017年6月22日(木) | 【講義】 新規事業探索の進め方の色々と目的指向のアプローチ ・事業化プロデューサーの役割と必要なスキル ・新規事業のテーマ探索企画の進め方の色々 ・常識を鵜呑みにしないで、本質を捉えて差別化する ・事業開発の基本は、誰に、何を、どのように ・シーズ指向とニーズ指向と目的指向 ・ビジネスモデルの基礎(商品アイデアとビジネスアイデアの違い) ・成功・失敗事例に学ぶ(成功の決め手は基本モデルにある) ・仮ドメインの意味とつくり方 ・ビジネス構造マップの内容と利用価値 | 【グループ演習】 ・社会のニーズギャップ抽出 ・検討対象とするニーズギャップの選定 ・仮ドメインの検討 【グループ別発表】 |
| 2日目 ビジネス構造マップの作成とサブドメインの設定 2017年7月14日(金) | 【ゲストスピーチ】 元トビー工業 常務執行役員 望月 淳夫氏 ◆テーマ(仮題) 素材系部品メーカーとしての新規事業への挑戦の軌跡と経営トップから見た新規事業への不安と期待 【講義】 ビジネス構造マップの作成とサブドメインの設定 ・ビジネス構造マップのつくり方とポイント ・潜在ニーズの掘り起こし方 ・サブドメインのつくり方のポイントと使い方 ・目的に合ったセグメンテーションのやり方と構造化思考のコツ ・ニーズの本質への迫り方(潜在ニーズとは何か、潜在ニーズを掘起こす考え方、想像思考、洞察思考) ・想像力と創造力とアイデアの活かし方 | 【グループ演習】 ・ビジネス構造マップの作成 ・サブドメインの設定と有望サブドメインの選定 ・顧客マップの作成(何を軸にマップをつくるか) ・ターゲット顧客の特徴 ・第1次アイデア発想(第1次ビジネスアイデアの発想) 【グループ別発表】 |
| 3日目 顧客価値の創造 2017年8月4日(金) | 【講義】 顧客価値の新しい捉え方と顧客価値創造のプロセス ・顧客価値の構造(顧客価値の捉え方、価値の種類と大きさ) ・新たな顧客価値を創出する上位目的アプローチ ・基本価値と付加価値 ・基本モデルの詳細(新規事業は、要素の調和が大切) ・顧客基点に立った評価と目利き ・提案構想書のつくり方と使い方 ・ビジネスレイヤーの違いと顧客価値のつくり方 | 【グループ演習】 ・新しい価値創出を実現する顧客指向のアイデア発想 ・ユニークな売り方を考える ・基本モデルの設計(誰に、何を、どのように、をデザインする) 【グループ別発表】 |
| 4日目 事業特性の捉え方とビジネスモデルの構築 2017年8月25日(金) | 【講義】 競争優位のつくり方とビジネスモデルの構築 ・事業特性の分析と継続的な競争優位のつくり方 ・業務モデル、収益モデルの設計のポイント ・社内コンセンサスを得るコミュニケーションのポイント ・事業化計画の策定 ・スタートアップのためのセルフプロデュース・マーケティング | 【グループ演習】 ・事業特性の分析と継続的競争優位の検討(事業のキーファクタはつくり出すもの) ・業務モデルの設計 ・収益モデルの設計 ・事業化計画策定 【グループ別発表】 |
| 5日目 グループ別成果発表と終了式 2017年9月15日(金) | 【講義】 プレゼンテーションの技術について 【グループ別プレゼン資料作成】 | 【グループ別成果発表】 【講評】 【オプション講義と全体ディスカッション】 ◆テーマ:「トップに求めたいコト」講座を終えて、新規事業開発について本音で議論 【懇親会】 |

※カリキュラムは、一部変更になることがあります。あらかじめ、ご了承ください。

グループ演習の候補テーマ

グループ演習のテーマはバリエーションを考慮に入れ、次のようなテーマを用意しています。

- ①技術シーズからのニーズ指向の商品・事業を創出する(シーズtoビジネスのテーマ)
- ②抽象度の高い目的から、具体的な商品・事業を創出する(ニーズtoビジネスのテーマ)
- ③IoT、AIという話題のテーマからスタートし、商品、事業を創出する
- ④既存市場に対して、新しいモデルにて参入する事業構想づくり(既存市場変革型モデルのテーマ)

ゲストスピーカープロフィール

元トピー工業株式会社 常務執行役員 望月淳夫氏

1977年東京農工大学大学院工学研究科機械工学専攻卒業。

トピー工業(株)に入社し造機事業部神奈川製造所で設計開発および生産技術従事。新規事業担当として本社へ異動。1997年経営企画部事業開発担当部長。2000年技術統括部事業開発担当部長。

2005年新事業開発部長。その間多くの新分野、新事業を探索し社内新事業を立ち上げる。その後、事業部に戻り2006年造機事業部神奈川製造所所長。2010年取締役造機事業部長、2013年常務執行役員造機事業部長就任。グローバル化に伴い2013年中国青島トピー機械有限公司董事長。2014年インドネシアトピーアンダーキヤリッジのコミサリス(監査役)

2015年常任顧問。

講師プロフィール

◆全体統括

株式会社リーディング・イノベーション 代表取締役社長/シニア・コンサルタント 芦沢 誉三

1982年早稲田大学理工学部卒業。石油開発エンジニアリング会社を経て、1984年(株)日本能率協会コンサルティングに入社。一貫して、新規事業のコンサルティングに従事。50案件以上の新規事業プロジェクトに参画。その後、一部上場メーカーに移り、新規事業開発、拡大を行ない別会社として独立事業化を果たし、取締役役に就任。現在、(株)リーディング・イノベーションの代表取締役社長として、新商品・新規事業開発、創業に特化したコンサルティング&エージェントの中核人材として活動している。

【主な著書】

「ビジネスレイヤー別新規事業開発実践ガイド」(企業研究会)、「事業化プロデューサー養成講座」(明日香出版社)、「LLPとLLCの基本と仕組みがよ〜くわかる本」(秀和システム)、「新規事業意開発の通説と現状を掘り下げる」、「新規事業開発に立ちふさがる壁に挑む」(ビジネスリサーチ:企業研究会)、顧客満足を先取りする“提案開発アプローチ”(ダイヤモンド・ハーバード・ビジネス・レビュー)、等多数。

【詳しいお問い合わせは】

株式会社リーディング・イノベーション「事業化プロデューサー養成講座」担当:高橋

TEL 03-3591-2796 E-mail:takahashi@lead-in.com

東京都千代田区有楽町1-6-3 日比谷颯川(えいせん)ビル8階

URL:<http://www.lead-in.com>

お申し込み

2017年度 事業化プロデューサー養成講座

—「常識にとらわれずに新しい事業をつくり出す、事業化プロデュースの体系と実践的技能の習得講座—

●お申し込み方法

下記のいずれかの方法にてお申し込みください。

- ① 下記のお申し込みフォーマットに必要事項を記入し、FAXにてお申し込みいただく。
- ② 下記お問合せ先にあるメールアドレスより、お申し込みいただく。

◆開講日

2017年6月22日(木)、7月14日(金)、8月4日(金)、
8月25日(金)、9月15日(金) 計5回

◆開催時間

午前10:00～午後5:00

◆開催場所

都道府県会館(東京都千代田区)

◆定員

最大20名

◆参加費用

200,000円/人(消費税込み)

◆その他

原則、5回の参加ができる方を対象とします(若干の欠席や代理出席は可能とします)。

※詳細については、下記のお問い合わせ先までご連絡ください。

| | | | |
|-------|-----|------|--------|
| 貴社名 | | | |
| 住所 | 〒 | | |
| ご参加者① | 部署 | 役職 | |
| | お名前 | TEL. | E-mail |
| ご参加者② | 部署 | 役職 | |
| | お名前 | TEL. | E-mail |

お問い合わせ

株式会社リーディング・イノベーション
東京都千代田区有楽町1-6-3 日比谷颯川ビル8階
Tel.03-3591-2796 FAX.03-3591-2665

担当: 高橋
URL: <http://www.lead-in.com>
E-mail: takahashi@lead-in.com



あなたの会社の新しい売上を創出する
「事業化プロデューサー養成講座」
リーディング・イノベーション著
明日香出版社



図解入門ビジネス 最新LLPとLLCの
基本と仕組みがよくわかる本」
リーディング・イノベーション著
秀和システム



「ビジネスレイヤー別—新規事業開発
実践ガイド」
リーディング・イノベーション 芦沢蒼三著
企業研究会