

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

- 「新しい顧客価値をつくり出す事業化プロデュースの体系と実践的スキル習得講座」 -

事業化プロデューサーとは…

技術やノウハウなど、自社のコンピタンスと顧客とをつなぎ、*新たな売上・利益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、事例スピーチ、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スキルの習得を狙いにすると共に、革新的マインドの醸成も合わせて狙いとするものです。

なお、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いております。



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スキル

特徴 新しい価値を創出するために工夫された事業開発のプロセスを学び、体験

「潜在にニーズを掘起こすことが大切」、「新しい価値の提案が必要」など、目標的な言葉はたくさんあるものの、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、「企画開発のプロセス」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とノウハウを学び、演習を通して体験していただきます。

特徴 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 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 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 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、「大きな事業を構想するという」発想と構築づくりの考え方が必要となります。本研修では、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

シーズからの出発するアプローチ方法と抽象的ニーズから出発するアプローチ方法

+

事業化プロデューサーの5つのスキル

+

思考の技術

(構造的に、素直に、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のか悩んでいる方。

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、新たな事業の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 ビジネスモデルの基礎知識 2010年2月2日(火)	【講義】 ビジネスモデルの基礎 ・新規事業には見えない壁がある(企業カルチャーと新規事業開発、意思決定の組織心理) ・これまでのやり方の見直しと新しい価値をつくる事業化プロデュースの進め方(新規事業開発にある常識を見直してみる) ・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) ・ビジネスレイヤーとは ・ビジネスレイヤーの違いと新規事業開発のポイント	【簡易演習】 【グループ演習】 ・テーマ設定 ・企業プロフィールの設定 ・仮ドメイン(事業構造マップと領域の概念の絞り込み)の検討 【グループ別発表】
2日目 顧客セグメンテーションとフォーカシング 2010年2月16日(火)	【ゲストスピーチ】 清水建設(株) プロパティマネジメント事業部 主査 森山宏二氏 テーマ(仮題) 「新規事業の継続的な創出とそのマネジメントを語る - 他社連携の積極的活用」 【講義】 顧客セグメンテーションとフォーカシング ・顧客セグメンテーションの難しさ(何故、セグメンテーションは簡単そうで難しいのか) ・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) ・アイデア発想のコツとアイデアの活かし方	【グループ演習】 ・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(ビジネスアイデアとしての第1次アイデアの発想) 【グループ別発表】
3日目 顧客価値の創造 2010年3月9日(火)	【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 ・未来カタログ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 【スキルアップ演習】 ・構造化思考のコツ(構造化・視覚化演習)	【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 2010年3月30日(火)	【ビジネスモデル研究】 グループ討議によるビジネスモデルの事例研究と事業構想立案のポイント考察 【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 2010年4月20日(火)	【講義】 プレゼンテーションの技術 シマテック 代表 島崎昭夫氏(工学博士、元富士電機総合研究所 常務取締役、リーディング・イノベーション技術アドバイザー) 【グループ別プレゼン資料作成】	【グループ別成果発表】 【ゲストスピーチ】 元コンパクトコンピュータジャパン会長 村井勝氏(現T×アントレプレナーパートナーズ 代表) テーマ(仮題) 「積極的に新規事業を推進する元気の出る講演」 【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。

本ゲストスピーカー、及び講師プロフィール

ゲストスピーカー

2日目: 清水建設(株) プロパティマネジメント事業部 主査 森山宏二氏

広島大学政経学部卒業。清水建設入社後、建築事業部を経て、企画本部にて新規事業の開発に携わる。ファシリティサービスを行なうNTTとの共同出資会社を設立し、出向。出向復帰後、事業開発部にて社内ベンチャー制度を新設し、インキュベート業務を担当。他社との連携を行ないながら、テーマの沿った柔軟な進め方により、新会社5社を設立。また、その他商品開発も推進。

5日目: 元コンパクトコンピュータジャパン会長 村井勝氏(現TXアントレプレナーパートナーズ代表、リーディング・イノベーション取締役)

関西学院大学商学部卒業、カリフォルニア大学(UCLA)経営大学院(MBA)修了。62年米国IBM入社。日本アイビーエム転籍後、わが国初のオンラインバンキング端末製作、システム構築に携わる。91年IBM退社(情報通信統括本部長)、コンパクト日本法人代表取締役社長に就任。同社会長、外資系情報産業研究会会長、在日米国商工会議所理事を経て、98年同社退社、General Atlantic Partners特別顧問就任。2009年、先端技術活用型ベンチャー創出を実現すべく“TXアントレプレナーパートナーズ”を創設し、代表に就任。㈱リーディング・イノベーション取締役を務める。

講師

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。芦澤誉三

早稲田大学理工学部卒業。15年以上に亘る新規事業開発のコンサルティング経験と一部上場メーカーにおける新規事業開発の実務経験を有するビジネスモデル、及び事業化プロデューサーのスペシャリスト。「シーズ to ビジネスプログラム」、「新規事業テーマ探索のためのブリッジ AIアプローチ」、「新しいことを考え出すためのDeep Thinking Training研修」などを開発。また、事業化プロデューサー養成講座(明日香出版社)、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)など新規事業開発関連の書籍、論文を多数を執筆。

本講座の概要

開講日

2010年2月2日(火)、2月16日(火)、3月9日(火)、
3月30日(火)、4月20日(火) 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)

参加費用

20万円/人(消費税込み)

定員

最大20名

その他

1企業からの参加人数には、制限がありません。
原則、5回の参加ができる方を対象とします(若干の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。

【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 03-3239-3711 E-mail:takahashi@lead-in.com
東京都千代田区紀尾井町1-11 戸田紀尾井町ビル4階
URL:Http://www.lead-in.com