

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。



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なる考える技術を学んでいただけます。

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 2009年6月16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 2009年7月7日(火)	【ゲストスピーチ】 (株)ビー・エヌ・アイ・システムズ 代表取締役会長 中村俊一氏 テーマ 「総合商社での新規事業開発から新業態のシステム会社の創業までの事業化プロデュース物語 - 顧客ニーズをどのように具現化してきたか」 【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】 【懇親会】
3日目 顧客価値の創造 2009年8月4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 2009年8月25日(火)	【ゲストスピーチ】 旭硝子(株) ASPEX事業推進部 事業統括部長 熊谷博道氏 テーマ 「旭硝子におけるバイオビジネスのゼロからの立ち上げと展開」 【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 2009年9月15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】 前トプコン代表取締役社長 鈴木 浩二氏(現サニー・ジャパン会長、リーディング・イノベーション事業戦略アドバイザー) テーマ 「スピード時代における企業価値を高める新規事業開発戦略と求められる人材像」 【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: (株)BNI 代表取締役社長 中村俊一氏(株)BNIシステムズ 代表取締役会長)
1972年 一橋大学商学部卒業後、社団法人日本能率協会に入職し、1975年 兼松江商(株)で新規事業担当。台湾に合弁鰻蒲焼き工場創立、築地に内販会社設立等の主要な任務を遂行し業界一にした実績を残す。1983年(株)日本能率協会コンサルティング経営研究所所長、1991年 A.T.カーニー・インターナショナル・プリンシパルコンサルタントを経て、1993年 BNI(ビジネスネットワークインスティテュート)設立 代表取締役就任。

1998年 BNIシステムズ設立 代表取締役就任 <http://www.bnis.co.jp/>

2000年 無錫華夏計算機技術有限公司設立(中国) 会長就任 <http://www.wxhx.com/jp/>

<主要論文> 企業人類学の必要性について(1990年9月リスボン世界人類学会)、テクノロジーとコンサルティング(1990年12月ニューヨーク世界コンサルティング大会)、グローバル化を推進中の企業におけるクロスカルチャーマネジメント戦略の重要性について考察(1991年全日本能率連盟論文コンクール通商産業大臣賞)、等多数。

4日目: 旭硝子(株) ASPEX事業推進部 事業統括部長 熊谷博道氏

旭硝子中央研究所において1986年より、バイオケミカルの研究を始める。研究所の方針転換などの変化を経ながらも、新規事業プロジェクトを立ち上げ、2000年にASPEX事業推進部を創設する。ゼロから企業内新規事業開発を実現したリーダーとして、貴重な経験を有している。

5日目: (株)トプコン 前代表取締役社長 鈴木 浩二氏(現サニー・ジャパン会長、リーディング・イノベーション事、業戦略アドバイザー)

トプコン初の生え抜きの社長としてスピード経営を実践。技術M&Aを活用した新規事業開発、ロシアにおける研究開発拠点の開設などをトップマネジメントとして指揮をし、ハイテク型高付加価値企業への飛躍を実現。2006年には、「産業振興等の分野で、公衆の利益を興した者」を対象に授与される“藍 綬褒章を受章。

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 晋三

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。

講師

本講座の概要

開講日

2009年6月16日(火)、7月7日(火)、8月4日(火)、
8月25日(火)、9月15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](http://www.lead-in.com)