

2019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(第17期)

—「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—

5日間講座

事業化プロデューサーとは・・・

技術や営業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かかわらず育成の仕組みがないのが実態です。

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するものです。

本年度は、1社単独では難しい市場への参入を念頭に置いたフュージョン型新規事業開発(2社が融合した“仮想企業”を設定した事業開発アプローチ)も採り入れたより実践的な演習も行なう予定です。

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得られたと好評をいただき、本年度で17期目となるものです。



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い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 フュージョン型新規事業開発の進め方

業際があいまいになっている今日では、自社単独では置き換えることが難しい市場が多くなっています。その場合は、ビジネスレイヤーや業界が異なる2社が融合することが必要になりますが、“仮想企業”を設定し新規事業のテーマ探索を進めて行くというアプローチがあます(フュージョン型新規事業愛発)。この進め方も採り入れた実践的演習を行なっていきます。

習得スキル

シーズ指向でもニーズ指向でもない、
目的指向アプローチの手法

+

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
(構造化力、想像力、転換力)

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に悩んでいる方。

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 2019年5月30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、新市場が生まれるメカニズム ・新規事業のテーマ探索の進め方の色々 ・常識を鵜呑みにしないで、本質を捉える癖をつける ・シーズ指向とニーズ指向と目的指向のアプローチ ・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) ・フュージョン型新規事業開発の進め方 ・仮ドメインの意味と作り方 ・ビジネス構造マップの内容と利用価値	【グループ演習】 ・QOL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 2019年6月20日(木)	【ゲストスピーチ】 伊藤義人氏 株式会社デンソー 技術開発センター 価値創造プロジェクト 技師・担当部長 ◆テーマ(仮題) 価値創造プロジェクトにおける価値創造人材に求める要件と育成の考え方 【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作り方とポイント ・潜在ニーズの掘り起こし方と変化を起こすエネルギーの源 ・サブドメインの作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、潜在ニーズを掘り起こす考え方、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 2019年7月11日(木)	【講義】 差別化の余地の違いと顧客価値の作り方 ・差別化余地という見方で商品・事業を考察する ・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思考 ・基本価値と付加価値と差別化の狙い方 ・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 ・VOC活動の注意点とツールの作り方、使い方 ・ビジネスレイヤーの違いと顧客価値の作り方	【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 2019年8月1日(木)	【講義】 競争優位の作り方とビジネスモデルの構築 ・事業特性の分析と競争障壁の作り方 ・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 ・新規事業テーマの評価について ・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】 ・事業特性の分析と競争障壁の検討(事業のキーマネジメントはつくり出すもの) ・業務モデル、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 2019年8月29日(木)	【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:「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)
- ③AI、ブロックチェーンなどの話題にキーワードからスタートし、商品、事業を創出する
- ④フュージョン型新規事業開発により既存市場に対する置き換えモデルを創出する

ゲストスピーカープロフィール

伊藤義人氏

株式会社デンソー 技術開発センター 価値創造プロジェクト 技師・担当部長
1981年東京理科大学工学部機械工学科卒業 同年日本電装株式会社(現:株式会社デンソー)入社。

学生時代より、デザインを並行して学び、デンソー入社後は一貫してデザインを担当。2001年から2014年までデザイン部門長(室長・部長)を務め、2014年にはグッドデザイン賞の大賞を受賞。グッドデザイン賞受賞総数は100点を超える。商品企画と未来創造をも担うデザイン部門へと成長させる。

2017年より、価値創造プロジェクトの運営を行っており、事業創造人材の育成と、自ら新事業企画を会社トップに提案する役目を担う。

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／新規事業開発上級職人 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す。ソフトウェアベンチャーの取締役を経験。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 03-5953-8950 E-mail:takahashi@lead-in.com

東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビルディング6階

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

お申し込み

2019年度 事業化プロデューサー養成講座(第17期)

—「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

2019年5月30日(木)、6月20日(木)、7月11日(木)、
8月1日(木)、8月29日(木) 計5回

◆開催時間

午前10:00～午後5:00

◆開催場所(予定)

都道府県センター(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
東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビルディング6階
Tel.03-5953-8950 FAX.03-5953-8862

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一新規事業開発
実践ガイド」
リーディング・イノベーション 芦沢菅三著
企業研究会