

オリジナリティある新規事業テーマを探し出すノウハウ

「目的指向のアプローチ徹底解説」 セミナー

～目的指向のアプローチの進め方と手順を詳しく解説～

開催日：2017年10月2日（月）

13:00～17:00

弊社では、新規事業開発の経験、及び新規事業開発の支援、ベンチャー創出支援の多くの経験を通じ、新規事業テーマ探索のための進め方として「目的指向のアプローチ」を体系化してきました。

このアプローチは、まずは「自社の取り組む事業領域を目的的观点で決める」ということから出発します。これは、「トレンド分析からスタートする」というものとは、大きく異なる進め方となります。

何故、このように出発点を変えるというアプローチを開発したのか。それは他社と違ったオリジナリティのある新規事業テーマを発案するためであり、トレンド分析からスタートした場合には、他社と同じテーマに辿り着いてしまったという経験をしたためです。

これからの時代の商品、事業は、益々意味のある差別化、オリジナリティが大切となってきます。そのためには、「顧客の目的から差別化していくことが必要である」という考え方が「目的指向のアプローチ」の基本となっています。技術を出発点とした場合にも、技術の強みを抽象化し、顧客の目的を設定していくこととなります。

本セミナーは、新規事業のテーマ探索について、一般的に行われている教科書的な進め方とその背景にある考え方を分かりやすく考察すると共に、目的指向のアプローチの考え方、及びプロセス、手順を、事例を含めて具体的、かつ実践的に解説を行なうものです。

講師プロフィール

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。石油開発のエンジニアリング会社を経て、日本能率協会コンサルティングに入社し、約14年間、新規事業開発、及びマーケティング関連のコンサルティングを行なう。その後、一部上場メーカーにて新規事業開発、及び育成業務に携わり、別会社として独立し取締役役に就任。現在、(株)リーディング・イノベーションの代表取締役／新規事業上級職人として、大手・中堅の新規事業開発、研究所発の新規事業開発、シニア起業の創出など、新規事業プロデュースの支援を行なっている。

専門領域

新商品・新規事業開発、シーズtoビジネス、スピンオフベンチャーの創出

主な著書、論文

「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)、「新規事業意図開発の通説と現状を掘り下げる」(ビジネスリサーチ:企業研究会)、「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。

<p>1 新規事業開発の“通説”を掘り下げる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・成長分野でなくてもチャンスはある ・飛び地の事業は失敗するとは限らない ・変化がない分野でもチャンスはある ・テーマ探索にSWOT分析は必要なのか？ ・成長分野分析から始める“情報分析型テーマ探索” ・アイデア発想から始める“アイデア先行アプローチ” ・新技術探索から始める“技術トレンド分析型探索” ・世の中を変えたいという動機を出発点とする“ビジョン先行アプローチ” <p>2 他社が考えない事業のタネを探すための基本的考え方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他社がやっていない事業を創るための考え方 ・“トレンドを調べてテーマを抽出”では単純すぎる ・トレンドよりトレンドを生むエネルギーの源が大切 ・ニーズの本質が分かっていると差別化ができない ・商品・サービスでの差別化を考える前に、顧客の求めているコトで差別化する ・テーマ評価の考え方を変えないと行動は変わらない ・“意味のある価値の差別化を創る”という視点が大切 ・“偶然の出会いを意図的に創る”ための進め方 ・事業の3要素は、“誰に”、“何を”、“どのように” <p>3 目的指向のアプローチの全体像</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規事業開発の特性と目的指向のアプローチとの関係 ・目的指向の狙いは他社が考えないタネを探すこと ・目的指向とは(他のアプローチと何が、どのように違い、そのことで結果がどう変わるのか) ・目的指向のアプローチが生まれた背景とコンセプト ・目的指向のアプローチの進め方の全体像 ・目的指向のアプローチの利点と欠点 <p>4 企業内新規事業の場合のタネ探しの出発点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業に合った組織を後(あと)からつくるのが“米国式ベンチャー”、発案者の身の丈に合った事業と組織をつくるのが“日本式ベンチャー” ・会社に合ったタネを探すのが“企業内新規事業” ・“自社が行なう必然性があるか”が出発点 <p>5 目的指向のアプローチの進め方と手順の詳細</p> <p>○“自社が行なう必然性のある領域”を仮決めする</p> <ul style="list-style-type: none"> ・意外と知らない自社のこと ・自社のことを客観的に知る分析 ・新規事業の探索領域(仮ドメイン)を決める ・技術の強みを出発点とする仮ドメイン ・材料、部品、最終製品、サービスの違いと目的指向 ・BtoBとBtoCの違いと目的指向 ・技術が明確な場合とそうでない場合と目的指向 	<p>6 ○ビジネス構造マップのつくり方とサブドメインの設定</p> <ul style="list-style-type: none"> ・“前提条件の確認”は極めて重要な工程 ・仮ドメインからビジネス構造マップをつくる価値 ・ビジネス構造マップの軸を決める ・ビジネス構造マップをつくるコツ ・ビジネス構造マップを使った市場調査 ・探索候補領域(サブドメイン)の設定の進め方 ・有望サブドメインの選定の価値と選定の進め方 <p>○テーマを考える前に売りたい顧客を決める</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売りたい顧客の決め方 ・“顧客を構造的に理解すること”の大切さ ・有望サブドメインからの売りたい顧客候補を絞り込む考え方と進め方 ・BtoBとBtoCビジネスの顧客の決め方の違い <p>○顧客との対話を行なう(VOC活動)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客との対話を行なうためのガイドライン ・“誰に”、“何を”、“どのように”の仮説づくりのポイント ・想像力と創造力の組み合わせの大切さ ・対話ための準備物について ・顧客との接点をつくるための方法 ・対話で使ってはいけない“NGワード” ・仮説は検証するものではなく覆されるもの ・声なき声をどのように聞か ・対話した後の対応と行動が大切 <p>○顧客価値のつくり方について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・VOC活動結果の分析について ・変化を捉える感性と違和感を感じる感性 ・新しい市場を創造する価値の発想マップ ・顧客価値を構造的に捉える ・ビジネスモデル全体で価値の差別化を考える ・単層モデルと多層モデル <p>○ビジネスモデルの構想立案</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデルをパターン分類してもオリジナリティは作れない ・ビジネスモデルの本質 ・事業特性の分析の進め方 ・事業特性分析からの継続的競争優位策の検討(競合に対してどのように対応するのか) ・基本モデル、業務モデル、収益モデル、競争モデル ・突破口事業と展開シナリオのセットで構想立案する <p>○社内理解の進め方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・意思決定を促すポイントはどこにあるのか ・進めながら修正することを計画する ・一般的テーマ評価についての一考察
---	--

お申し込み

オリジナリティある新規事業テーマを探し出すノウハウ
「目的指向のアプローチ徹底解説」セミナー
 ～目的指向のアプローチの進め方と手順を詳しく解説～

◆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。

◆開催日

2017年10月2日(月) 13:00～17:00

◆会場

都道府県会館 会議室
 東京都千代田区平河町2-6-3
 TEL 03(5212)9162

◆参加費用

28,000円(消費税込み)／人

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 芦沢誉三著
 企業研究会