
業際があいまいな時代の 「新規事業開発の進め方とテーマ評価の変革」 セミナー

～業際を越えた事業モデルをどのように創り、市場を置き換えるか～

開催日：2019年4月23日（火）
13:00～17:00

「“モノ”を売るのではなく“コト”を売る時代である」と言われています。また、ITやネットワークの発達により、モノ単体売りではない事業モデルも増えてきています。このように、これからは益々“業際があいまいな時代”になっていくことが想像されると共に、新しい市場が生み出されていくものと思われれます。

ただし、ここで大切なことは、現代の新しい市場とはそのほとんどが置き換え市場であるということです。

このように、新規事業として狙うべき市場の中身も時代と共に変化してきており、その変化の沿ったテーマ探索と事業モデルの構築の進め方が必要になります。また、当然ながらテーマ評価の考え方も変えていくことが必要になります。

弊社では、新規事業開発の経験、及び新規事業開発の多くの支援を通じ、新規事業テーマ探索のための進め方を体系化し、さらに進化させてきています。

本セミナーは、新規事業、新市場が生まれるメカニズムを解説した上で、業際があいまいな時代における新規事業開発の考え方と進め方、及び新規事業のテーマ評価の見直しの考え方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。

講義	
<p>1. 新規事業、新市場が生まれるメカニズム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・何故、新しいテクノロジー、流行りのキーワードに注目するのか ・新規事業開発は、置き換え市場開発と考えると分かりやすい ・現代において、大きな市場(大きな池)が見つけれられない理由 ・新規事業開発のジレンマ ・例)AIはどのような市場を置き換えるのか など <p>2. 現代から見て新規事業のテーマ探索の進め方を考察する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・未来社会予測型テーマ探索 ・デザイン思考アプローチ ・オープンイノベーション など <p>3. 置き換え市場開発による新規事業開発の考え方と進め方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存市場を置き換えるビジネスモデルのパターン ・差別化の余地と置き換えの難度との関係 ・市場を置き換えるための基本的考え方 ・自社が置かれている状況を認識する置き換え市場マップの作成 ・狙いとする置き換え市場を決める ・狙いとする置き換え市場を見える化する ・置き換えを生むエネルギーの源は何か(顧客の欲求をサンプル化する) ・置き換えのアイデア発想の進め方 ・アイデア検証のやり方(新規性の高さにより検証方法を変える) ・価値の差別化の自己評価のやり方 ・顧客価値の高いビジネスモデル構築の考え方 など 	<p>4. 自社単独では難しい置き換え市場の狙い方と進め方の概要</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2社によるフュージョン型新規事業開発とは ・仮想企業を設定し狙いとする置き換え市場を徹底的に検討する ・基本は大きな置き換え市場を狙う ・2社間の情報交換で終わらないための工夫 など <p>5. 技術シーズを起点にマーケットイン型の事業を創る進め方の概要</p> <ul style="list-style-type: none"> ・技術の捉え方を変える ・技術シーズを要素分解するのではなく抽象化する ・技術を機能に変換し、さらに顧客の目的に変換する ・技術起点でマーケットイン型のアイデア発想のやり方 ・技術ロードマップは市場の置き換ロードマップ など <p>6. 事業特性分析の大切さと活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業特性分析の重要性 ・事業特性分析のやり方 ・事業特性と競合への対応策(競争障壁)との関係 ・事業特性に基づき撤退基準を決める など <p>7. 新規事業のテーマ評価の考え方を見直す</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般的な評価は成長分野指向と後発参入が前提となっている ・何故、90%が賛成するテーマは失敗するのか ・何故、他社から持ち込まれたテーマは実施されやすいのか ・何故、アンケート調査は評価が高く出る傾向があるのか ・事業特性に応じて評価の考え方を変える ・担当者は、テーマ市場について圧倒的な情報量と知見を持つことが大切 など

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/新規事業開発上級職人として、大手・中堅の新規事業開発、研究所発の新規事業開発、研究テーマ開発など、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、フュージョン型新規事業開発

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。

お申し込み

業際があいまいな時代の 「新規事業開発の進め方とテーマ評価の変革方」 セミナー

～業際を越えた事業モデルをどのように創り、市場を置き換えるか～

◆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

2019年4月23日(火) 13:00～17:00

◆会場

都道府県センター 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
東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビル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-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