

本業周辺を徹底分析する 本業周辺で変化を捉えた新規事業テーマを探す オンラインセミナー

～ 社内で通しやすいテーマの探し方と説得のポイント ～

開催日：2021年9月14日（火）
13:30～17:00

新規事業を進めていくには、顧客にとって価値あるテーマを見つけることに加え、社内にて事業化を承認してもらうことが必要になります。では、社内で承認されやすいテーマとはどのようなものでしょうか。その特徴は2つあります。ひとつは「本業周辺のテーマであること」、そしてもうひとつは「変化というチャンスをつまえていること」です。ところが、「本業周辺は既に調べ尽くした」という意見も多く、そのため手詰まり感を感じている企業は多いようです。

一方、世の中の新しい変化やトレンドを追いかけた場合のテーマは自社との相性がよくないものが多く、こちらのアプローチも手詰まり感があるようです。

このような手詰まり感を脱する方法として弊社が提案するのが、「本業周辺分野を抽象的に定義する」ということです。ここでは、本業周辺を下図のD、G、Hの領域と捉えています。このD、G、Hの領域を定義することは意外に難しい課題です。そのため一般的には、変化に沿ったアイデア発案やテーマ探しを行い、その中からD、G、Hの領域に当てはまるテーマを選定するという進め方が行われています。しかし、この進め方では、本業周辺分野のごく一部しか調査検討しないこととなります。

本セミナーは本業周辺の領域をまずは定義し、その領域の変化等を徹底的に調査分析した上で、顧客にとって価値あるテーマを発案するというプロセスを解説すると共に、進め方のノウハウを解説するものです。

顧客 商品・技術	現	拡	新
現	A(本業)	B	E
拡	C	D	G
新	F	H	I

本セミナーの特徴

- ◆ 新規事業テーマの評価者の考え方を考慮に入れた進め方を解説します。
- ◆ もっとも上流の工程であるテーマ探索と企画立案のプロセスに焦点を当てた内容となっています。
- ◆ プロセスと分析ツールを解説するため社内で試行でき、また社内アイデア公募などにも応用できる内容となっています。

【講義と簡易演習】

【講義】

1. 新規事業テーマ評価者の考え方と傾向

- ・詳しい分野と土地勘のない分野のテーマ評価の違い
- ・世の中になく新規性の高いテーマと流行のキーワード(DXなど)が目立っているテーマの評価の違い
- ・「分かりやすい」と言われる企画書の特徴と長所、短所
- ・一般的に評価者が好む新規事業企画の傾向

2. 新市場創造型モデルと既存市場変革型モデル

- ・新規事業、新市場が生まれるメカニズム
- ・何故、メディアで発信する目立つキーワードに注目するのか
- ・新市場創造型モデルの例と発案のポイント
- ・既存市場変革型モデルの例と発案のポイント

3. 新規事業テーマ探索の一般的な進め方手法

- ・新規事業開発の通説
- ・新規事業テーマ探索の難しさの本質
- ・成長分野、成長トレンドからテーマを探す
- ・技術のトレンドからアプリケーションを探す
- ・未来社会のトレンド予測からテーマを発案する
- ・SDGsと新規事業

4. 潜在ニーズの発掘方法と価値の差別化の図り方

- ・ニーズは分解して捉えると分かりやすくなる
- ・潜在ニーズはどうやって見つけるのか
- ・変化は大事だが変化を生むエネルギーの源も大事
- ・顧客価値の種類と大きさ
- ・差別化を考える前に差別化余地を考察する
- ・差別化価値の図り方

5. 本業周辺で変化を捉えた新規事業テーマの探し方

①プロセスの全体像

- ・プロセスの全体と推進ステップ
- ・事例から見るプロセスの特徴と差別化価値

②本業周辺という分野の見方を変える

- ・本業周辺分野に対する一般的な捉え方
- ・強みは必ずしも本業周辺を捉える観点にはならない
- ・目的、機能という観点から本業周辺分野を定義する
- ・本業周辺分野の定義のやり方と事例

③本業周辺分野を徹底的に調査分析し見える化する

- ・本業周辺分野を構造化する(構造マップを作る)
- ・構造マップにより市場のメッシュを細かく見える化できる
- ・構造マップを作ることで気づきと事例
- ・構造マップの作り方と作る上での注意点
- ・構造マップを作ってから変化の情報を調べチャンス発掘する(表面的でなく一段低いレイヤーの変化情報を調べる)

【簡易演習】

- ・構造マップの作成演習

④構造マップからビジネスチャンス領域を絞り込む

- ・ニーズギャップ仮説の考察
- ・変化により新たに生まれるニーズギャップ仮説の抽出
- ・ニーズギャップ仮説からビジネスチャンス領域を絞り込む

⑤顧客にとって価値のあるアイデア発案のポイント

- ・領域を絞り込んでから顧客ターゲットを絞る
- ・顧客のニーズギャップを捉えて目的発想で商品・サービスアイデアを発案する
- ・ビジネスをシステムと捉えてモデルを構築する
- ・ビジネスアイデアを客観的に自己評価する方法

⑥説得力のある企画書のポイント

- ・提案テーマについては知識・情報で圧倒すること
- ・「分かりやすい企画書だ」と感じさせるツボは
- ・既に売れている商品・サービスと比較する
- ・ロジックと現実性を重視
- ・未来のリスクにも言及する

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 芦澤 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13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に携わり、別会社として独立し取締役に就任。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、中小企業の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。

お申し込み

本業周辺を徹底分析する

本業周辺で変化を捉えた新規事業テーマを探す オンラインセミナー

～ 社内で通りやすいテーマの探し方と説得のポイント ～

◆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

2021年9月14日(火) 13:30～17:00

◆開催方法

Zoomによるオンライン開催

◆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