

新規事業テーマの探索企画の体系と基本を学ぶ パズル感覚で学ぶ新規事業の探索企画講座 オンラインセミナー

～ 3つキーワード、洗い出し、選択、組合せ ～

開催日：2022年1月27日（木）
13:00～17:00

新規事業の探索企画の実践では、企業活動において必要となる様々な要素をまなぶことができます。これまではこの活動を企業の一部の人達が行うことが多かったですが、イノベティブな組織に進化していくには多くの社員が探索企画の基礎力を持つことが重要となります。

新規事業の基礎講座の多くは、手順に沿いながらアイデアを発想し、そして企画書のフォーマットに落とし込むという形態となっています。これは楽しい講座ではあるのですが、探索企画の進め方の種類や顧客価値の体系及び作り方など基礎力アップに必要な要素の学びが薄らいでしまう傾向があります。

たとえば、新規事業テーマの探索は、狙い方の違いにより下図に示したように4つのコースに分けることができ、各々のコースで進め方が異なります。また、探索企画における重要なキーワードは、「洗い出し」「選択」「組合せ」の3つですが、このような事柄を認識するだけでも、難しさを理解し基礎を学ぶことにつながります。

本講座は、新規事業テーマの探索企画の体系と基礎をパズル感覚で学ぶことのできるものであり、また、現在新規事業を担当している方にも学んでいただけるように進め方のノウハウをコンパクトにまとめたユニークなものとなっています。

狙いの方向 自社資源	変化のトレンドを 狙う	新カテゴリ開発 を目指す	社会課題の解決を 目指す
活かすことを条件とする	①	②	③
活かすことを条件としない	④		

本セミナーの特徴

- ◆ 新規事業テーマの探索企画の体系と基礎を学べる内容となっています。
- ◆ パズル感覚で学べる簡易的な個人演習を採り入れています。
- ◆ 社内アイデア公募におけるアイデア品質のアップにも役立つ内容となっています。
- ◆ 進め方のノウハウをコンパクトにまとめており、新規事業を担当している方にも学んでいただけるユニークなものとなっています。

【講義】

- 1. 狙い方の違いによる新規事業テーマ探索のコース**
 ・新規事業テーマ探索は狙い方の違いによる複数のコースがある
 ・新規事業テーマ探索の4つコース
 ①変化を予測し自社資源を活かせる事業開発を目指す
 ②自社資源を活かした新しいカテゴリ開発を目指す
 ③社会課題の解決を目指す
 ④自社資源を意識せずに役立つ事業開発を目指す
 ・4つのコースとテーマ探索の進め方(9ステップの概要とコースの特徴)
- 2. 新規事業の通説とテーマ探索コースとの関係**
 ・新規事業テーマ探索の5つの通説
 ・新規事業テーマ探索の4つのコースと通説との関係
 ・通説に従うとテーマ探索の進め方は限定される
- 3. 潜在ニーズの発掘方法**
 ・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
 ・差別化余地の見極め
- 4. 新規事業テーマ探索コース別の進め方(前半ステップ)**
 ①変化を予測し自社資源を活かせる事業開発を目指す
 ステップ1. 自社資源分析、既存事業の強み・弱み分析
 ステップ2. 変化のトレンドの洗い出し
 ステップ3. 自社資源を考慮に入れて変化のトレンドを選択
 ステップ4. 変化によって新しく生まれる課題の考察
 ステップ5. 検討課題の選択
 ②自社資源を活かした新しいカテゴリ開発を目指す
 ステップ1. 事業の目的の確認、活用したい自社の得意資源の洗い出し
 ステップ2. 自社資源を考慮に入れた仮ドメインの検討
 ステップ3. ビジネス構造マップの作成
 ステップ4. ニーズギャップ仮説の抽出とサブドメインの設定
 ステップ5. サブドメインの選択

- ③社会課題の解決を目指す**
 ステップ1. 自社資源分析、既存事業の強み・弱み分析
 ステップ2. 社会課題の洗い出し
 ステップ3. 社会課題の選択
 ステップ4. 選定した社会課題に対する現状調査
 ステップ5. 検討課題の選択
④自社資源を意識せずに役立つ事業開発を目指す
 ステップ1. 自社資源分析、既存事業の強み・弱み分析
 ステップ2. やりたいコト、解決したいコトの洗い出し
 ステップ3. やりたいコト、解決したいコトの選択
 ステップ4. 選定したやりたいコト、解決したいコトの現状調査
 ステップ5. 検討したいコトの選択

【簡易な個人演習】

- ・ステップ0. スタートコースの選択
- ・ガイドラインに沿いステップ1~5までの検討

【講義】

- 5. 新規事業テーマ探索の進め方(後半ステップ)**
 ステップ6. 事業アイデアの検討(構成要素と検討の順序)
 ステップ7. 顧客価値の客観化(顧客価値の種類)
 ステップ8. 顧客価値の設計(組合せ発想)
 ステップ9. ビジネスモデルの立案(ビジネスモデルの基本形補足) ビジネスアイデアを客観的に自己評価する方法
 新規事業テーマ探索が難しい理由の本質

【簡易な個人演習】

- ・事業アイデアの検討(顧客、商品、売り方の新しい組合せ)
- ・高い価値を作るための組合せ発想(価値カードの活用)

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、もったいないプロデュース
- 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〜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。

新規事業テーマの探索企画の体系と基本を学ぶ

パズル感覚で学ぶ新規事業の探索企画講座 オンラインセミナー

～ 3つキーワード、洗い出し、選択、組合せ ～

◆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

2022年1月27日(木) 13:00～17:00

◆開催方法

Zoomによるオンライン開催

◆参加費用

30,000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 蒼三著
企業研究会