

自社らしい新規事業につながる 潜在ニーズと潜在シーズのを見つけ方 オンラインセミナー

～ 常識をリセットし新しい事業カテゴリを創る ～

開催日：2022年10月4日（火）
13:00～17:00

新規事業テーマ探索には、いくつかの進め方があります。代表的なものとしては、環境分野など、成長が見込まれる分野の中からテーマを探す、あるいは、変化が起きている市場を見つけてテーマを発案するなどです。しかし、このような進め方でテーマ探索をしている企業から聞こえて来る声は、「差別性の高いテーマが見つけられない」、「平凡なテーマしか出てこない」というものです。やはり、画期的とまでは行かなくても、ある程度独自性を持った自社らしい事業の発案が求められています。

独自性のある事業を発案するためのひとつの方法は、「成長分野を狙え」や「強みを活かせるテーマを探せ」などの常識を一度リセットすることです（常識のリセット）。そして、改めて独自性のある自社に合った事業テーマを発案するための考え方と進め方を構築することが必要になります。

自社らしい独自性ある事業テーマを発案するための考え方として弊社が提案するものは、次の3つです。

- ・自社視点で探索市場を絞り込む（成長市場などトレンド視点ではなく）
- ・潜在ニーズと潜在シーズの組み合わせを見つけるという姿勢で探索活動を行う
- ・潜在シーズは、商品・サービスではなくビジネスシステムと捉えること

本セミナーは、上記の考え方に沿って新しい事業カテゴリ発案していくための進め方手法について解説するものです。新規事業開発という難しい課題に取り組む専門人材の育成の一助になることを目指した講座となっています。

本セミナーの特徴

- ◆ 新規事業の基礎と共に、“常識のリセット”の必要性について解説します。
- ◆ 潜在ニーズと潜在シーズの組み合わせを見つけるための実践的な手順について解説します。
- ◆ ビジネスシステムを構想するための考え方についても解説します。

1. 新規事業の常識をリセットする

- ・新規事業開発はマーケティングの理論がベース
- ・マーケティングの理論と新規事業には不一致がある
- ・新規事業に関する常識の例
 - 環境分析から始めないといけないの？
 - 成長分野じゃないと事業は拡大しないの？
 - 強みが活かせないと成功しないの？ など
- ・新規事業のテーマ評価の疑問
- ・9割が反対したテーマが成功すると何故言われるのか
- ・評価の枠組みが新規事業推進をブロックしている
- ・常識のリセットの必要性

2. 新規事業の重要な基礎知識

(1) 事業特性について

- ・事業には固有の性質がある
- ・戦略的に重要な性質が事業特性とKFS
- ・事業特性の理解が参入障壁の戦略検討につながる

(2) 事業を分類して理解する

- ・ビジネスレイヤーの違いと新規事業
- ・ハード、ソフト、ネットビジネスと新規事業
- ・エリア限定型と広域型の違いと新規事業
- ・ソリューション型と機能製品型の違いと新規事業 など

(3) 新規事業テーマの探索企画の基礎知識

- ・新市場が生まれるメカニズム
- ・新しい技術と新規事業の関係
- ・新しいビジネスワード(DX、AIなど)と新規事業の関係
- ・新規事業のテーマ探しは何を見つけることが
- ・新規事業のテーマ探しが難しい理由の本質
- ・ニーズとは何か、シーズとは何か
- ・顧客価値の体系
- ・差別化余地の見極め
- ・価値の差別化はどのように作るのか
- ・新規事業のテーマ探索企画の進め方手法の色々
- ・色々な進め方手法からの学び
- ・ビジネスモデルの構成要素

3. 自社らしい新しい事業カテゴリーを見つけるための進め方

(1) 潜在ニーズと潜在シーズの組み合わせの見つけ方

- ・新しい事業カテゴリーとは
- ・潜在ニーズの捉え方と掘り起し方
- ・潜在シーズの捉え方と見つけ方
- ・ユニークなビジネスモデルの特徴は意外に単純なコトにある
- ・成功モデルと失敗モデルの境い目は

(2) 新しい事業カテゴリーを見つけるための考え方

- ・スタートは自社起点で、事業は顧客起点で考える
- ・差別化を意識しないで顧客の理想を意識する
- ・進め方の全体像と推進ステップ

(3) 進め方の手順と調査・検討のポイント

ステップ1. 事業の目的の確認、自社の得意資源の抽出

ステップ2. 新規事業の探索領域“仮ドメイン”の検討

-最終製品、サービスの事業の場合の仮ドメイン設定

-材料、部品事業の場合の仮ドメイン設定

-技術シーズありきの場合の仮ドメイン設定

ステップ3. ビジネス構造マップの作成

-ビジネス構造マップ作成のコツ

-ビジネス構造マップ作成の簡易演習

ステップ4. 潜在シーズ仮説、変化と違和感の調査

ステップ5. サブドメインの設定と優先順位

ステップ6. 顧客の絞り込み

ステップ7. 第1次事業アイデアの検討

ステップ8. VOC (Voice of Customer) 活動

ステップ9. 顧客価値の客観化(顧客価値の種類)

ステップ10. 顧客価値の設計(組み合わせ発想)

ステップ11. 第2次事業アイデアの検討

ステップ12. ビジネスシステムの構想立案

-ビジネスをシステムを捉える

-ビジネスシステム構想立案のロジックと発想力

ステップ13. 新規事業テーマのセルフ評価

ステップ14. ヒエラルキートップに向けた戦略立案

ステップ15. ビジネスプランの策定

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、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〜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

自社らしい新規事業につながる 潜在ニーズと潜在シーズのを見つけ方 オンラインセミナー

～ 常識をリセットし新しい事業カテゴリーを創る ～

◆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10月4日(火) 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ー新規事業開発
実践ガイドー」
リーディング・イノベーション 芦沢 三著
企業研究会