

新規事業開発に必要な専門人材

事業化プロデューサー養成講座

(第20期)

常識にとらわれずに新しい事業をつくり出す、事業化プロデュースの体系と実践的技能の習得講座

5日間講座

事業化プロデューサーとは

技術や営業力などの自社のコンピタンスと顧客とをつなぎ、新たな価値と売上をつくれる統括人材のことです。

本講座の狙い

事業化プロデューサーとは簡単に言うと、「新たな売上をつくれる人材のこと」です。技術等自社のコンピタンスを理解し、顧客ニーズと結びつけた上で魅力あるビジネスモデルをつくり、そして新規事業創出のマーケティングのできるエネルギーを持った人材のことです。

企業には、研究開発、企画、製造、営業など各機能の専門人材は豊富に存在しています。しかし、上記のような事業化プロデューサー人材は、必要とされているにもかかわらず育成の仕組みがないのが実態です。

本講座は、事業化プロデュースの専門講義、事例紹介、及び実践的な演習(異業種の方とのグループ演習)との組み合わせにより、事業化プロデュースの進め方の体系と必要とされる実践的な事業企画の技能の習得を狙いとすると共に、革新的マインドの醸成も合わせて狙いとするものです。

弊社のオリジナルである「顧客の理想を見つけて事業にする“目的指向アプローチ”」を用いた新規事業のテーマ探索と、機能レイヤーの構造化によるビジネスモデル発想を採り入れたより実践的な演習も行なう予定です。

なお、技術シーズからのニーズ指向の事業を創出する(シーズtoビジネスのテーマ)、抽象度の高い目的から事業を創出する(ニーズtoビジネスのテーマ)の双方の演習を予定しています。

本講座は、異業種の方との真剣なディスカッションを通じ楽しく大きな刺激が得られたと好評をいただいております、本年度で20期目となるものです。

会場(リアル)開催

東京の会議室のリアルな場にて講義とグループ演習を行います。

本講座の特徴と習得技能

特徴① 新規事業テーマの探索企画を短期間で実現するために工夫されたプロセスを学び、体験

「レッドオーシャンではなく、ブルーオーシャンを探さなければダメだ」という目標的な言葉はたくさん聞かれますが、短期間でそのような事業をどのようなプロセスでつくっていくのかという“タネ探しと企画立案のプロセス”について体系的に語られてるものはほとんどありません。本講座は、数多くの経験の中から構築・工夫されたオリジナルのプロセス(目的指向アプローチ)とノウハウを、演習を通して学び体験していただきます。

特徴② ビジネスレイヤーを意識した内容

企画やマーケティングの世界では、消費財やネットサービスなどの話に偏る傾向があります。本講座は、材料、部品・モジュール、最終製品、サービス等のビジネスレイヤーを意識した内容となっており、幅広い業種の方にご参加いただける内容となっています。

特徴③ ビジネスモデル立案の工夫

商品・サービスが発案できても、それを儲かるビジネスにしていくためのビジネスモデルの重要性は高まっています。魅力あるビジネスモデルを考える際は複数の代替案を検討することが大切となります。複数の代替案を考える時に役立つ工夫が、ビジネスの要素をモジュール化し、そのモジュールを組み合わせるという考え方です。このように組み合わせ発想によりビジネスモデルを検討していただきます。

特徴④ 新規事業開発のための思考の技術

新しいことを考え出すには、論理的思考だけでは十分ではありません。構造的に、素直に、そして深く考えるなど、想像力と創造力を引き出すようなモノの考え方が必要です。事業化プロデューサーとして必要となる考える技術を学んでいただけます。

特徴⑤ シーズtoビジネスとニーズtoビジネスの進め方

技術シーズを出発点とする進め方と顧客の持つニーズや目的を出発点とする進め方では違いがあります。演習では、双方の課題を設定し、その進め方を体験していただきます。

習得スキル

顧客の理想を見つけて事業にする
“目的指向アプローチ”の手法
+
ビジネス構造マップ、サブドメインの
つくり方、使い方
+
ビジネスモデル立案の工夫
+
思考の技術
(構造化力、想像力、目的発想)

対象

新規事業に積極的な企業に属し、企業での実務経験を有する新規事業開発のリーダー、もしくは将来のリーダー候補の方々を対象とします。
たとえば、次のような方に最適です。

研究開発部門

- ・研究開発の成果をビジネスに結び付けていくことを期待されている、もしくはビジネスに結び付けなければならない立場の方。
- ・技術は分かるものの、それを市場に受け入れられる商品に、どのように仕立て上げてよいのかに悩んでる方。

企画部門

- ・新商品、新規事業開発の中核を担う方。新規事業の厳しい条件をクリアする事業をプランニングすることや、社内のコンセンサスを取ることに悩んでいる方。

マーケティング 営業部門

- ・顧客に近い立場にいるため、顧客指向の商品・事業開発を期待されている立場の方。
- ・身近にいる顧客の要求に偏った企画になりやすく、新たな市場をつくるという目的に立ったプランニングに悩んでいる方。

その他部門

- ・部門は問わず、新たな事業開発のミッションを与えられた方、もしくは自分自身でそのミッションを課している方。

カリキュラム

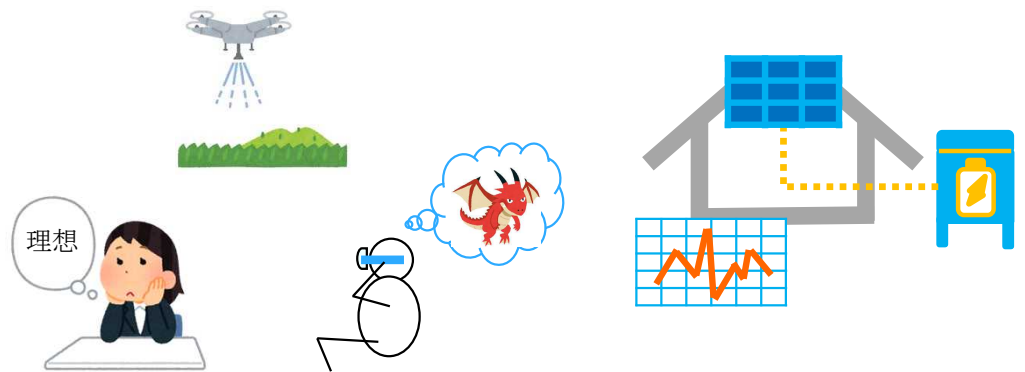
	講座内容	
	講義(午前)	演習(午後)
1日目 新規事業テーマ探索の色々な進め方手法と目的指向アプローチの概要 2024年5月30日(木)	【講義】 新規事業テーマ探索手法の色々と目的指向アプローチ <ul style="list-style-type: none"> ・事業化プロデューサーの役割と必要なスキル ・新規事業、新市場が生まれるメカニズム ・新規事業のテーマ探索の進め方手法の色々 ・常識を鵜呑みにしないで本質を捉える癖をつける ・事業を分類して理解する(ビジネスレイヤー、目的型と機能型、モノ事業とコト事業など) ・シーズ指向とニーズ指向と目的指向アプローチ ・ビジネスモデルの基礎(商品アイデアとビジネスアイデアの違い) ・仮ドメインの意味と作り方 	【グループ演習】 <ul style="list-style-type: none"> ・企業プロフィールの想定 ・探索対象分野の選定 ・仮ドメインの検討 【グループ別発表】
2日目 ビジネス構造マップの作成とサブドメインの設定 2024年6月20日(木)	【講義】 ビジネス構造マップの作成とサブドメインの設定 <ul style="list-style-type: none"> ・探索対象分野の概要と分野の捉え方 ・ビジネス構造マップの内容と利用価値 ・ビジネス構造マップの作り方とポイント ・ビジネス構造マップの事例と簡易演習 ・潜在ニーズの掘り起こし方と変化を起こすエネルギーの源 ・サブドメインの作り方のポイントと使い方 ・目的に合ったセグメンテーションのやり方と構造化思考のコツ ・ニーズの本質への迫り方(潜在ニーズとは何か、潜在ニーズを掘り起こす考え方) ・事業化プロデューサーに必要な思考の技術(想像思考、洞察思考、構造化思考) ・想像力と創造力とアイデアの活かし方 	【グループ演習】 <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス構造マップの作成 ・サブドメインの設定と有望サブドメインの選定 ・顧客マップの作成(何を軸にマップをつくるか) ・ターゲット顧客の特徴 ・第1事業次アイデアの発想 【グループ別発表】
3日目 顧客価値の創造 2024年7月11日(木)	【講義】 差別化余地の大きさの違いと顧客価値の作り方 <ul style="list-style-type: none"> ・差別化余地という見方で商品・事業を考察する ・顧客価値の構造(顧客価値の捉え方、価値の種類と大きさ) ・新たな顧客価値を創出する上位目的発想 ・基本価値と付加価値の違いと差別化価値の作り方 ・魅力あるビジネスモデルを作るためのシステム思考 ・基本モデルの詳細(新規事業は、要素の調和が大切) ・VOC活動の注意点とツールの作り方、使い方 ・ビジネスレイヤーの違いと顧客価値の作り方 	【グループ演習】 <ul style="list-style-type: none"> ・新しい価値創出を実現する顧客指向のアイデア発想 ・ユニークな売り方を考える ・基本モデルの設計(誰に、何を、どのように、をデザインする) 【グループ別発表】
4日目 事業特性分析と競争障壁構築の考え方 2024年8月1日(木)	【講義】 事業特性分析と競争優位策の考え方 <ul style="list-style-type: none"> ・事業特性の分析と競争障壁の作り方 ・業務モデル、収益モデルの設計のポイント ・社内コンセンサスを得るコミュニケーションのポイント ・90%が賛成するテーマとほとんどが反対するテーマの違い ・新規事業テーマの評価について(絶対評価と相対評価) ・事業化計画の策定 ・スタートアップ・マーケティング 	【グループ演習】 <ul style="list-style-type: none"> ・事業特性の分析と競争障壁の検討(事業のキーフアクターはつくり出すもの) ・業務モデル、収益モデルの設計 ・事業化計画策定 【グループ別発表】
5日目 グループ別成果発表と終了式 2024年8月29日(木)	【講義】 プレゼンテーションの技術について 【グループ別プレゼン資料作成】	【グループ別成果発表】 【ゲストスピーチと講評】 【全体ディスカッション】 <ul style="list-style-type: none"> ●テーマ:「講座を終えて、新規事業開発について本音で議論」 【懇親会(状況次第)】

※カリキュラムは、一部変更になることがあります。あらかじめ、ご了承ください。

グループ演習の候補テーマ

グループ演習のテーマはバリエーションを考慮に入れ、次のようなテーマを用意しています。

- ①技術シーズからのニーズ指向の商品・事業を創出する(シーズtoビジネスのテーマ)
- ②抽象度の高い目的から、具体的な商品・事業を創出する(ニーズtoビジネスのテーマ)
- ③AI、全固体蓄電池などの話題のキーワードからスタートし、商品・事業を創出する



講師プロフィール

◆全体統括

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年早稲田大学工学部卒業。石油開発エンジニアリング会社を経て、1984年(株)日本能率協会コンサルティングに入社。一貫して、新規事業のコンサルティングに従事。50案件以上の新規事業プロジェクトに参画。その後、一部上場メーカーに移り、新規事業開発、拡大を行ない別会社として独立事業化を果たす。ソフトウェアベンチャーの取締役を経験。現在、(株)リーディング・イノベーションの代表取締役社長として、新商品・新規事業開発、創業に特化したコンサルティング&エージェントの中核人材として活動している。

【主な著書】

「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)、「技術シーズの新規事業開発への結びつけ方」(経営センサー) 東レ研究所、「新規事業意開発の通説と現状を掘り下げる」、「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。

【詳しいお問い合わせは】

株式会社リーディング・イノベーション「事業化プロデューサー養成講座」担当: 芦澤

TEL 03-5953-8950 E-mail:ashizawa@lead-in.com

東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビルディング6階

URL:<http://www.lead-in.com>

2024年度 事業化プロデューサー養成講座(第20期)

常識にとらわれずに新しい事業をつくり出す、事業化プロデュースの体系と実践的技能の習得講座

●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 下記の申し込み先にあるメールアドレスにお申し込みいただく。
- ② 下記のお申し込みフォーマットに必要事項を記入し、FAXでお申し込みいただく。

◆開講日

2024年5月30日(木)、6月20日(木)、7月11日(木)、
8月1日(木)、8月29日(木) 計5回

◆開催時間

10:00～17:00

◆開催場所(変更になる場合があります)

(予定)都道府県会館(東京都千代田区)

◆定員

最大20名

◆参加費用

180,000円/人(消費税別)

◆その他

原則、5回の参加ができる方を対象とします(若干の欠席や代理出席は可です)。

※詳細については、下記のお問い合わせ先までご連絡ください。

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

申込み先

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 岸本ビルディング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 芦澤誉三著
企業研究会