LEADING iNNOVATION

会場開催　5日間

人的資本経営

わくわくする新規事業テーマの見つけ方と気持ちマネジメントのノウハウ

“新規事業わくわく人材”養成講座

テーマの探索企画力＋目標に向かう行動力＋感情のセルフコントロール力の向上

わくわくする新規事業テーマの
見つけ方の講義と演習

自己効力感を高める
持ちのメカニズムの理解

感情のセルフマネジメント
・トレーニングの実践

新規事業わくわく人材とは

自立型で潜在的自信を持つ自己肯定感の強い社員。
新規事業開発の高い目標を定めて達成するために
力強く活動をしているので、周りに良い刺激を与え、かつ
自分の感情のマネジメントができる社員のこと

株式会社リーディング・イノベーション

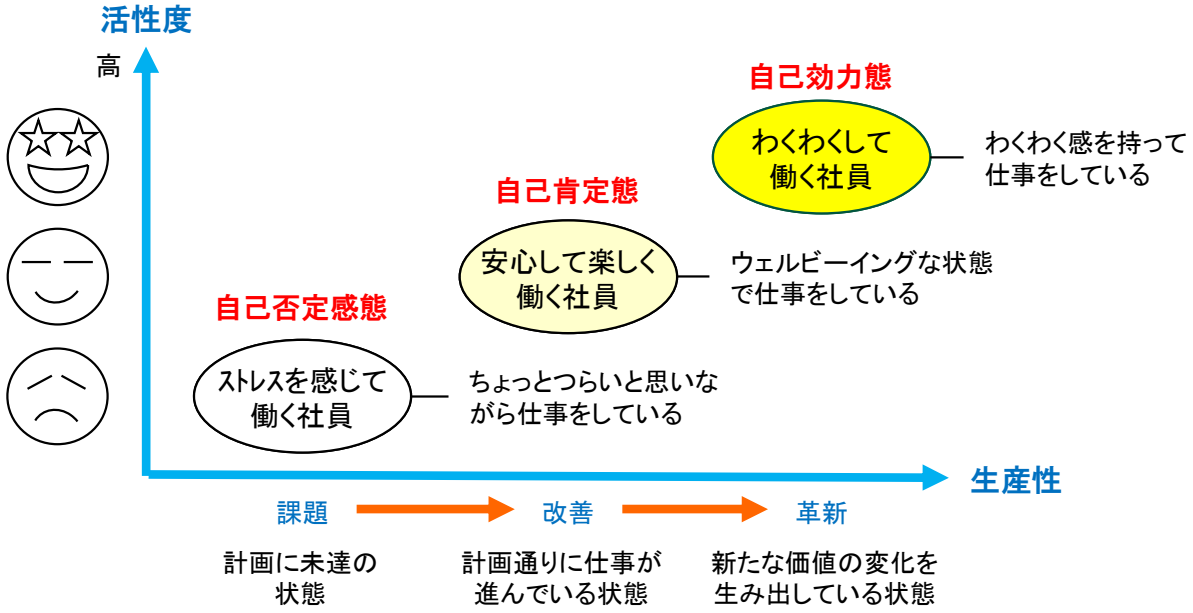
本講座の狙い

本講座の目的は、「わくわく社員を増やし、わくわく組織を作り、わくわくする未来を創る」ことであり、人と組織が自信を持ち、新しい価値の変化を生み出ことを通じて、わくわくするく未来を創り出していくことにあります。

社会に対して、顧客に対して、社内に対して、新しい変化を生み出すことを目標に掲げて行動を起こしていけば、わくわく感は自然と醸成されてきます。そして、興奮する目標を達成するという成功体験を積み、顧客等の他者から感謝の気持ちを実感すると、わくわく感と感謝の気持ちはますます高まっていくことになります。

新規事業のわくわく人材が増えることで、次のような効果が期待できます。

・本気度が伝わり、新規事業の社会実装の確率が増える
・社会や顧客という外に視点が向かい、新しい価値の変化を考える社員が増える
・周りの社員に良い影響を与える
・そのことで、売上や利益が増加する
・働きがいを感じる社員が増え、社員の気持ちの健康度が向上する　　など



習得できるコト

・わくわくする新規事業テーマの探索企画の考え方と進め方
・わくわく人材になるための目標の立て方、行動計画の立て方、行動の仕方
・感情のセルフマネジメント・トレーニングを通じた感情のコントロール技術
・生成AIの活用を含めた新規事業開発に関する仕事のパフォーマンスの上げ方
・PEP TALK（ペップトーク）の技術と効果

対　象

新規事業に挑戦したい方、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。また、副業へ調整したい方にも最適です。

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方	企画部門	厳しい条件をクリアする新規事業の企画や、社内のコンセンサスづくりに悩んでいる方
マーケティング営業部門	新たな市場をつくるという目的に立った企画に悩んでいる方	その他部門	新規事業開発のミッションを与えられた方、自分自身でそのミッションを課している方

わくわくする新規事業テーマの見つけ方演習について

●演習課題

・本講座のようにオープンな講座において自社の新規事業テーマを題材にすることは、情報管理等の関係で難しい。そのため、チームで起業すると仮定した演習を行ないます。

・すなわち、チームにて起業したいテーマを見つけて、チーム内で意見を交わしながら企画内容をリファインし、起業に向けた行動計画を作成する演習を行ないます。

わくわくテーマのイメージ

興奮する目標の実現を目指す事業

興奮する目標の種類

顧客満足度No.1／人気投票No.1／売上No.1／早期売却／・・・

●基本的考え方

・ニーズギャップ（現状と理想のギャップ）は無限にある
・よって、テーマ探しはニーズギャップの選択の問題である
・目標は高い方が実現しやすい（脳がわくわくする）
・手段（商品・サービス）は、目的の従属変数である
・だから、アイデアの始まりは手段でなく目的にする（手段を先に考えてしまう勘違いがある）
・チームが興奮する目標を設定する
・探索企画のパフォーマンスを上げるための生成AIの使い方
・プロセスに沿って、体系的アプローチにて起業テーマを探していく

●起業テーマ探しの進め方概要

目的の方向性の設定 → 生成AI活用による分析 → 目的と顧客の組み合わせ → 興奮する目標の設定 → 顧客価値のストーリーの想像 → 起業の向けた行動計画像

LEADING INNOVATION

感情のセルフマネジメント・トレーニングについて

（1日目の翌日からトレーニングを開始）

●わくわく度記録シートの記入（例）

日付	ワクワク度（0-10）	理由・感じたこと	活動内容
2025年●月●日	8	アイデアがひらめいた瞬間、ゾクッとした	新しい企画のブレスト
2025年●月●日	4	単調作業が多くて気分が上がらず	書類処理・メール対応
2025年●月●日	9	仲間との対話が楽しくて時間を忘れた	チームミーティング

スコア	感覚の目安（例）
10	やばい！鳥肌レベルでゾクゾクした！
8〜9	超おもしろい、テンション上がった！
6〜7	まぁまぁ楽しい、悪くない
4〜5	ちょっとダルいけど、我慢できるくらい
2〜3	退屈だった、気分もやる気もいまいち
0〜1	無だった…しんどかった

・1日1回、1分程度で記載
・1回／月事務局に提出、事務局で1ヶ月分をまとめフィードバック
・スコアが高い日の「共通点」から、自分のモチベーション源が分かる
・スコアが低い日も、「どうすれば上がるか」のヒントになる

1ヶ月毎に提出

●バイオフィードバック（例）

時間	活動内容	ワクワク度（0〜10）	心拍数	HRV（心拍変動）	呼吸の速さ	コメント・感想
セッション1	わくわくする活動（ex.音楽鑑賞）	9	88	72	浅く速い	曲が心地よくてテンションUP
セッション2	たいくつな活動（ex.伝票整理	3	75	58	普通	少しだるくて集中できなかった
セッション3	リラックス（ex.瞑想）	5	70	80	深い	気持ちが落ち着いたが少し眠い

上記実験を繰り返していくことで、以下の点がわかるようになる。
・自分の“わくわく時の身体の状態”を理解
・フロー状態（集中状態）に入るためのアプローチが見つかる
・自己調整法（呼吸法、心拍のリズムなど）を活用できるようになる

注）測定用のバイタルセンサーは、事務局から貸し出す予定です。

※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。

LEADING iNNOVATION

カリキュラム

“わくわくする新規事業テーマの見つけ方”と“気持ちマネジメント”の講義と演習

	講座内容	
	午　前	演　習
1日目 気持ちマネジメントの基礎とわくわくするテーマの見つけ方ガイド 2025年6月24日（火）	【講義1】 ハーバード式ストレスマネジメント（Ⅰ） ・日本特有の文化とストレス原因 ・ストレスマネジメントの基礎 【講義2】 感情のセルフマネジメント ・感情はセルフコントロールできる ・バイオフィードバックについて	【講義3】 わくわくするテーマの見つけ方ガイド ・新規事業の分類 ・わくわくする新規事業の進め方の体系 ・目的の方向性を決めるやり方 ・起業後の出口について ・目的・手段マップの意味と作り方 【チーム演習】 ・目的の方向性の設定 ・目的・手段マップの作成
2日目 気持ちマネジメントの実践方法とわくわくテーマ発案に向けたニーズギャップ分析 2025年7月15日（火）	【講義1】 ハーバード式ストレスマネジメント（Ⅱ） ・ストレスマネジメントの実践方法 ・ストレスマネジメントの効果 【講義2】 わくわく感情を作るメカニズム ・動機付けされる心理 ・自己効力感が育つメカニズム	【講義3】 ニーズギャップ分析 ・ニーズギャップは無限にある ・目的の方向に沿ったニーズギャップの見つけ方 ・ニーズギャップを見つけるための生成AIの活用 ・目的と顧客の絞込み方 【チーム演習】 ・生成AI活用による現状把握 ・ニーズギャップ分析 ・目的と顧客の絞込み
3日目 顧客価値の構造の理解と価値のストーリー作り 2025年8月4日（月）	【講義1】 顧客価値のストーリー・イマジネーション ・事業アイデアの構成要素 ・顧客価値の体系と理論、洞察力と想像力について ・事業アイデアを考える順序の大切さ ・アイデア発案における生成AIの使い方 ・興奮する目標とは 【チーム演習】 ・事業アイデアの検討 ・興奮する目標の設定	【新規事業成功技術者の講演＆ディスカッション】 ・成功も失敗も含めて新規事業開発について経験談と考察。新製品、新規事業開発に前向きになれる元気の出る話 ＋ ディスカッション 【チーム別発表】 ・事業アイデアと興奮する目標 【個人別成果発表】 ・感情セルフマネジメント・トレーニングの状況確認
4日目 ペップトークの活かし方、わくわくするビジネスモデルの条件 2025年9月2日（火）	【講義1】 ペップトークの活かし方 ・「元気・活気・活力を与えるﾄｰｸ術」ペップトークの活かし方の講義と演習 ～元々は、スポーツ選手を励ますために指導者が短い激励のメッセージのこと。現在は語学と心理学の分析も進み、アメリカではセールスマンの営業研修やIT技術者のモチベーションアップ研修にも取り入れられている心理的トーク手法～	【講義2】 ・ビジネスモデルの構成要素 ・わくわくするビジネスモデルの条件とは ・起業に向けた行動計画について 【チーム演習】 ・わくわく事業のビジネスモデルの立案 ・起業に向けた行動計画の策定
5日目 グループ別及び個人別成果発表と終了式 2025年10月7日（火）	【チーム演習】 ・ビジネスモデル及び起業に向けた行動のプレゼン資料の作成	【チーム別成果発表】 ・ビジネスモデル及び起業に向けた行動のプレゼン資料の作成 【個人別成果発表】 ・感情セルフマネジメント・トレーニングの成果発表会 【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。

講師プロフール

◆1日目、2日目の講義

中尾　睦宏氏
昭和医科大学　ストレスマネジメント研究所　所長　教授・医師（博士）

平成２年　東京大学医学部医学科　卒業　２年間の東大病院内科研修を経て
平成４年　東京大学医学部心療内科に入局
平成８年　東京大学医学系大学院修了（PhD）　東京大学医学部助手
平成10年　ハーバード大学留学
平成12年　ハーバード大学公衆衛生大学院修了(MPH)　ハーバード大学医学部講師（心身医学研究所）
平成13年　帝京大学に赴任（平成 20 年より教授）
平成30年　国際医療福祉大学医学部心療内科学教授（成田病院・山王病院）
令和 5年　昭和大学ストレスマネジメント研究所所長・教授就任
　　ベンソン-ヘンリー心身医学研究所 客員研究員（旧ハーバード大学医学部心身医学研究所）
＜学会＞ 日本行動医学会（理事長）、日本心理医療諸学会連合（副理事長）、日本うつ病学会（理事、事務局長）日本心身医学会（理事、英文誌編集長）、日本心療内科学会（監事）、日本女性心身医学会（理事）日本バイオフィードバック学会（理事）、など

◆3日目の講演＆ディスカション

大島　正義氏
株式会社リーディング・イノベーション　アドバイザー
元日本ゼオン株式会社　取締役専務執行役員

◆全体統括

芦澤誉三

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

１９８２年　早稲田大学理工学部卒業。石油開発エンジニアリング会社を経て、株式会社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 部上場メーカーにて新規事業開発に携わり別会社として独立事業化を果たし取締役に就任。ソフトウェアベンチャーの役員を経て、現在、株式会社 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、研究所発の新規事業開発、中期R&Dテーマ探索のコンサルティング、新規事業プロデュースの中核人材として活動している。

【主な著書】

「事業化プロデューサー養成講座」明日香出版社／「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／ 、「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／「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）ダイヤモンド社／「自社らしい未来事業探索の進め方とそのポイント」（研究開発リーダー）技術情報協会／ 「欲求の本質に迫る: ポップで深いニーズの考察」ビジネスマンに必要な企画の思考力（アマゾンKindle版）、他多数

【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「新規事業わくわく人材養成講座」担当：芦澤

E-mail:ashizawa@lead-in.com、TEL　03－5953－8950
東京都千代田区丸の内2－2－1　岸本ビルヂング6階
URL:http://www.lead-in.com

お申し込み

わくわくする新規事業テーマの見つけ方と気持ちマネジメントのノウハウ

“新規事業わくわく人材”養成講座

テーマの探索企画力＋目標に向かう行動力＋感情のセルフコントロール力の向上

●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
20225年6月24日（火）、7月15日（火）、8月4日（月）、
9月2日（火）、10月7日（火） 計5回（約3ヶ月半）

◆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16名

◆参加費用
270,000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 岸本ビルヂング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

「欲求の本質に迫る: ポップで深いニーズの考察」
ビジネスマンに必要な企画の思考力
リーディング・イノベーション 芦澤誉三著
アマゾンKindle版