

未来事業が生まれる法則を学び事業を構想する

未来事業を生み出す企画力養成講座

未来予測とは異なる進め方手法の学びとグループ演習による技能習得

4日間講座

本講座の狙い

5年後、10年後の未来を見据えた新規事業を検討する際、一般的には「将来生まれると考えられるニーズの予測」から着手します。社会環境の変化や業界動向などを分析し、そこから将来の社会や顧客のニーズを推察するという進め方です。そして、予測された将来ニーズを解決する事業アイデアの創出を目指すことになります。

一見、理にかなったアプローチのように思われますが、果たして予測された未来のニーズは確かなものと言えるでしょうか。そもそも「未来のニーズ」というものは実在するのでしょうか。実は、この基本的な問いにこそ本質的な問題が潜んでいます。

未来の事業を生み出す原点は、「意識化されていない現在のニーズ(潜在的欲求)」にあります。この点こそが、未来の事業を創出するための法則の出発点です。そして、この“意識化されていないニーズ”を満たす手段こそが、技術・商品・ビジネスモデルという形で具現化されるのです。単純ではありませんが、これが未来事業創出の基本的な原理といえます。

もともと、何でもできる企業は存在しません。したがって、各企業は自社が実現可能な範囲の中で、未来事業のチャンスを見出す必要があります。そのためには、進め方に工夫を凝らすことが重要です。また、この過程においては「想像力」「創造力」「構造化力」の三つの思考力を組み合わせることが不可欠です。

本講座では、これまでに実際に生み出されてきた未来志向型事業の事例をもとに、「未来事業が生まれる法則」を体系的に学びます。さらに、その法則を活用しながら、新たな事業を創出していくための具体的なプロセスを解説します。また、講義で得た知見をもとに現実的なテーマを設定し、グループ演習を通じて実践的に取り組む構成となっています。

なお、たとえば新たな最終製品のアイデアが得られた場合、それを実現するためには新しい部品や材料の開発も必要となります。本講座では、そうした実現に不可欠な素材の機能といった「下位レイヤーの製品」についても、アウトプットとして検討を行う予定です。

カリキュラム

	講座内容	
	講義(午前)	演習(午後)
1日目 2025年11月27日(木)	【講義】 未来事業が生まれる法則と生み出す進め方手法 1. 未来事業が生まれる法則 ・連続、不連続な変化と未来事業の誕生 ・未来のニーズや不連続のトレンドは予測できるのか ・技術が市場を変化させる:市場主導ではなく技術主導の視点 ・未来事業が生まれるパターンと法則 2. 未来事業が生まれるエネルギー源 ・意識化されていない現在の潜在的ニーズ(ニーズギャップ)とは ・ニーズギャップと未来事業の関係 ・未来事業と技術シーズとの関係 ・ニーズギャップの見つけ方 3. 未来事業を生み出すための進め方の全体像 ・ニーズギャップは無限に存在するが、自社でやれる範囲は限られる ・基本的考え方と推進の全体像 4. 未来事業は「自社らしさ範囲」で探す ・自社の強みが活かせることが自社らしいではない(強みについて) ・未来の事業探索に必要な自社らしさの見つけ方 ・自社の得意から探索領域を設定する進め方	【グループ演習】 ・企業プロフィールの想定 ・企業の得意の分析 ・自社の得意が活かせる探索領域の検討 【グループ別発表】
2日目 2025年12月18日(木)	【講義】 探索領域の構造化と潜在力のある領域の絞り込み 5. 未来事業を生み出すために必要な思考力 ・構造化思考に重要性と事例 ・想像力と創造力の違い、両者の組み合わせの重要性 6. 潜在力のある領域の絞り込み ・探索領域の構造化の内容とビジネス構造マップの利用価値 ・ビジネス構造マップのつくり方とポイント ・ビジネス構造マップから潜在力のある領域を絞込む方法 7. 顧客の絞り込み ・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 ・顧客を知るための調査項目	【グループ演習】 ・探索領域のビジネス構造マップの作成 ・潜在力ある領域の絞り込み ・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 ・ターゲット顧客の実態を把握するための調査課題 【グループ別発表】
3日目 2025年1月15日(木)	【講義】 未来事業のアイデア発想 8. わくわくする目的の設定 ・わくわく目的を設定する価値 ・わくわくする目的の具体的イメージ 9. 価値の体系 ・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ための目的発想 ・基本価値と付加価値の違いと差別化価値のつくり方 10. 目的×技術によるアイデア発想 ・理想の事業像の構想 ・技術の探索 ・理想と技術の可能性とのキャッチボール	【グループ演習】 ・未来を創るわくわくする目的の検討 ・未来の価値を実現する技術候補の探索 ・「目的×技術」によるアイデア発想 ・基本モデルの設計(誰に、何を、どのように、をデザインする)
4日目 2025年2月5日(木)	【講義】 未来事業の企画書の作成 ・ビジネスレイヤーの構造 ・下位のレイヤーに必要な機能製品技術について ・未来事業の企画書の構成要素 ・企画書の解像度について	【グループ演習】 ・下位のレイヤーに必要な機能製品技術の検討 ・社会に貢献できる未来事業の企画書の作成(解像度を意識した企画書作り) 【グループ別発表】

※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。

特徴と習得技能スキル

特徴① 未来事業を生み出すための全体プロセスを学び、体験する

未来事業が誕生する法則と経験から得られた「未来事業を生み出すための全体プロセス」を、講義と演習を通じて体験していただきます。

特徴② 探索領域の絞り込みノウハウと思考技術を習得

未来事業のチャンスは無限にあります。各企業で実現できる範囲には限りがあります。そのため、早い段階で探索領域を絞り込むことが重要になります。本講座は、その絞り込み方を学び、体験していただきます。また、そのプロセスを通じて、「構造化思考」「想像力と創造力」「目的発想」などの思考技術を学んでいただきます。

特徴③ 企業が求める未来事業と“現実的な時間軸”の中にある

未来という聞くと、つい“現実離れした空想的なアイデア”を思い浮かべがちですが、企業が求める未来事業とは中長期の時間軸で実現可能な新しい事業のことです。実現性を踏まえながらも、未来志向で構想する力を育てます。

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いる方。

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。

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／シニア・コンサルタント 芦澤 誉三

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、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。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就任。IT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

お申し込み

未来事業を生み出す企画力養成講座

●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

2025年11月27日(木)、12月18日(木)、
2026年1月15日(木)、2月5日(木) 計4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、4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「未来事業うい生み出す企画力養成講座」担当: 芦澤

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

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

E-mail:takahashi@lead-in.com

URL:http://www.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 菅三著
アマゾンKindle版