

オンライン

～素材レイヤーの事業特性を踏まえたスピーディなテーマ探し～

「素材事業の中期R&D、新規事業テーマ探索の進め方」

セミナー

開催日：2025年11月6日（木）

13:30～17:00

中期R&Dテーマ、新規事業テーマを見つけるには、探索活動のスタートが非常に重要になります。何故なら、探索領域は無限に存在するからです。しかし、しっかりとした絞り込みのロジックがないため、「まずは成長分野を調査しましょう」「未来社会の姿を予測しましょう」「先端技術から探しましょう」といったあいまいな考え方からスタートしているケースは多いように思われます。

また、素材レイヤーの事業は顧客市場が幅広いため、ニーズ情報の探索対象を決めることが難しく、さらに直接の顧客ではなく、その上位レイヤーの顧客ニーズを把握することも必要になります。

このように、ニーズ起点でのテーマ探しが難しいという特性を持っているのが、素材事業におけるテーマ探しです。

一方、新たな材料開発によって従来では不可能だったことが実現し、顧客の新製品が大きな事業へと成長していった事例は数多くあります。すなわち、そこには多くの可能性があるということです。

しかし現実には、「どのように進めれば顧客に喜んでもらえるテーマを見つけられるのか」と進め方に悩んでいる方は少なくないのではないのでしょうか。

テーマ探しの基本は、「顧客の理想を見つけて、その理想を実現する手段（技術＋商品）のアイデアを発想すること」です。ただし、それを効率的、かつ確率高く進めていくには、調査・検討の手順と考え方が重要になります。

本講座は、素材メーカーを対象として「中期R&D、新規事業テーマ探索の進め方」について解説するものです。素材事業に焦点を当てているため、より実践的な内容となっています。

ぜひ、ご参加くださいますようお願い申し上げます。

本セミナーの特徴

- ◆素材事業のレイヤーに焦点を当てたテーマ探索の進め方について解説します。
- ◆中期R&D、新規事業テーマの探索に必要な技術の体系について解説します。
- ◆アイデア発想の工夫についても解説します。

1. 中期R&D、新規事業テーマの探索領域は無限にある

- ・マーケティングと新規事業は探索領域の広さが大きく違う
- ・「成長分野から調査する」ことの利点と欠点
- ・「未来社会の姿の予測から始める」ことの利点と欠点
- ・「先端技術から探す」ことの利点と欠点
- ・未来の事業が生まれるプロセス

2. 「自社の強みを活かす」がチャンスを減らしている

- ・自社の強みとは既存事業の強みのこと
- ・新規事業の成功の核心は既存事業の強みではない
- ・事業成功の核心は事業毎に異なるため戦略発想が必要
- ・事業成功の核心を見つける分析方法

3. 素材事業のテーマ探索で重要となる技術の体系

- ・新規事業テーマ探索に必要な技術の体系
- ・素材事業のテーマ探索に必要な技術の体系
- ・要素技術分解をしてもアイデアが出てこない理由
- ・技術の強みと得意技術の違い
- ・素材の形状と得意、不得意の関係分析
- ・テーマ探索の領域設定には得意技術が重要となる

4. 素材事業の事業特性

- ・あまり意識されていない事業特性分析とは
- ・事業成功の核心と事業特性の関係
- ・ビジネスレイヤーの下部に位置付く素材事業の特性
- ・目的型商品と機能型商品の違いと重要性

5. 顧客が価値を判断するメカニズム

- ・顧客価値を構造的に捉えて整理する
- ・商品の差別化と価値の差別化の関係
- ・基本価値と付加価値と経済的価値に分ける意味
- ・素材事業もビジネスモデルが大切(シンプルな体系)

6. 素材事業の中期R&D、新規事業テーマ探索の進め方

(1) 進め方の全体像

- ・技術起点で探索領域を設定することで自社の手の届く範囲で探索活動ができる
- ・進め方の全体像

(2) 自社技術起点で探索領域を設定する分析方法

- ・自社の製品開発の流れ、製品・市場分析
- ・機能製品技術の抽出
- ・探索領域の設定方法

(3) さらなる探索領域の絞り込み

- ・探索領域を構造化する(ビジネス構造マップの作成)
- ・素材事業のビジネス構造マップの軸の候補
- ・生成AIも使いながらマップの領域を把握する
- ・顧客ニーズ起点で探索領域をさらに絞り込む(候補用途)

(4) 素材事業のアイデア発想のやり方

- ・候補用途に対して顧客の理想を想像する
- ・理想を実現する手段(技術+商品)のアイデアを発想する
- ・素材事業のテーマに必要なアイデア項目(要素技術、機能製品技術、顧客、用途向け商品、用途展開に必要な対応技術)

(5) 価値の設計

- ・評価ゲートを通過する客観性ポイント
- ・評価ゲートを通過する社内の主観性ポイント
- ・相対的価値という評価視点
- ・価値を設計しリファインを繰り返す
- ・競争優位を築く戦略発想

7. 質疑

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

「欲求の本質に迫る」(Kindle出版)、「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)、「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)等多数。

～素材レイヤーの事業特性を踏まえたスピーディなテーマ探し～

「素材事業の中期R&D、新規事業テーマ探索の進め方」 オンラインセミナー

◆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

2025年11月6日(木) 13:30～17:00

◆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



「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