

会社の未来を創る人材育成トレーニング

## 置き換え戦略で未来を創る新規事業テーマ発掘講座

～ニーズを“売れる価値”に変換する実践的技能の習得～

## 4日間講座

## 本講座の基本的考え方

未来のトレンド予測から検討を始めるのではなく、自社に合った理想を見つけて、その実現を通じて“新たな未来を創る”という能動的な姿勢で検討を進めていきます。

## 本講座の狙い

「置き換え戦略」とは、ほとんどの新商品・新サービスは、現状の商品・サービス、もしくは、現状の作業や行動のやり方の置き換えから生まれているという事実に着目した戦略です。本講座では、以下の2つのノウハウの習得を主たる目的とします。

## ①置き換え対象の絞り込みのノウハウ

・自社にとって都合の良い置き換え対象(現状の商品・サービスなど)をどのように見つけるか

## ②価値設計のノウハウ

・現状を置き換える価値の高い商品・サービスとビジネスモデルをどのように構想立案するか

## ●「時間価値」を軸にしたユニークな発想

本講座の演習では、価値設計の切り口として“時間価値”を取り入れます。時間価値とは、タイムパフォーマンスに留まりません。経済性や便利性、快適性などの実現につながる価値になります。そして、この時間価値を検討するプロセスを経ることで既存の枠組みに囚われないユニークな事業の発案につながりやすくなります。

## ●すべての部署に求められる新規事業の企画力

現代は、企画や研究開発部門に限らず、ほとんどの部署の社員が新規事業を発案する時代です。一般的なテーマ探索手法やアイデア発想法とは一線を画す体系的な手法を習得し、受講後すぐに実践の場で活用できるスキルを身につけていただきます。

また、異業種の方との真剣なディスカッションは楽しく大きな刺激が得られるものとなっています。

## 本講座の特徴と習得スキル

### 特徴① 新規事業テーマの発掘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い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理論は、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、最終製品、サービスまで、あらゆるビジネスレイヤーを意識した構成です。B2B、B2Cと問わず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 時間価値を含めた顧客価値を設計し、ビジネスモデルを構想するプロセス

たとえば、オフィスにおける仕事の生産性を上げることは、企業にとっては経済的価値に結びつきます。一般に、人から指示された仕事よりも自分で目的を立てて行なうものの方が生産性は高いと言われています。そのため、「自分で目的を立てた仕事増やしましょう」というような解決策を考えがちですが、このような発想では“普通のアイデア”止まりになってしまいます。しかし、自分で目的を立てた仕事を「時間の主導権を持った仕事」と捉え直すと、違った解決策が浮かぶ確率が高くなります。時間価値を含めた顧客価値を検討し、ビジネスモデルを構想するという進め方で演習を進めていただきます。

### 特徴④ 創造性を引き出す思考の技術

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。物事を構造的に捉え、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。ユニークな事業の発案に必要な考える思考技術を学んでいただけます。

### 特徴⑤ 勝てる置き換え対象と見つける絞込みの進め方

置き換え戦略では、自社にとって都合のよい置き換え対象（現状の商品・サービスなど）を見つけることが重要な課題になります。この絞込みのノウハウを、演習を通じて学んでいただけます。

## 習得スキル

置き換え戦略によるテーマ探索の進め方の体系/時間価値の考察方法/絞込みのノウハウ

## 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、新規事業のアイデア提案を期待されている方、もしくは積極的にアイデア提案をしたい方

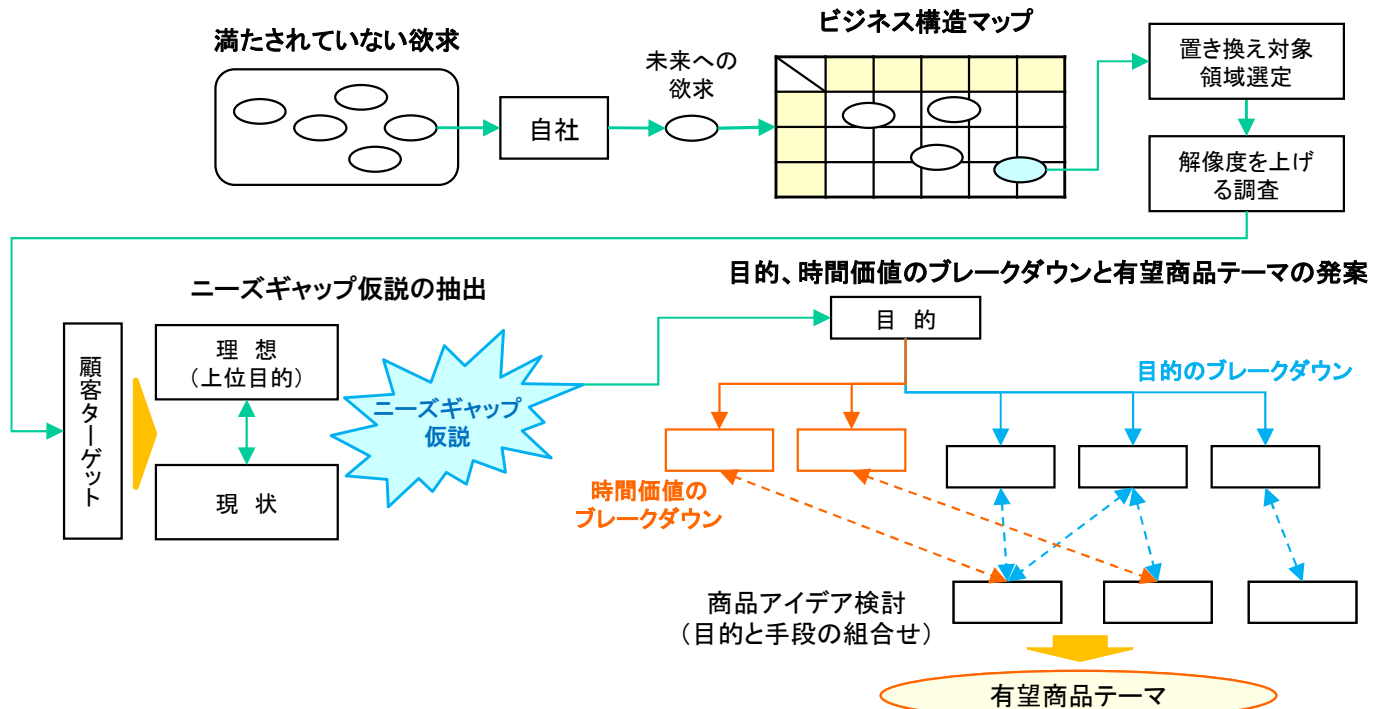
# カリキュラム

	講座内容	
	講義(午前)	演習(午後)
<b>1日目</b> 置き換え戦略に沿った新規事業テーマ発掘の進め方  2026年5月21日(木)	<b>【講義】</b> <b>●進め方の全体像</b> ・未来の事業を考える場合、何故未来の予測をしたくなるのか ・未来を創るエネルギーとは何か ・置き換え戦略とは(どういう時に置き換えが進むのか) ・置き換え戦略に沿った新規事業テーマ発掘の進め方 <b>●ビジネス構造マップの作り方とポイント</b> ・ビジネスレイヤーとは(材料、部品、最終製品、サービス) ・新規事業テーマの発掘方法とビジネスレイヤーとの関係 ・自社にとって都合のいい探索領域を決める ・ビジネス構造マップの作り方とポイント ・潜在ニーズとは何か、潜在ニーズを掘起こす考え方 ・現状と理想とのギャップ(ニーズギャップ)仮説の抽出 ・自社にとって都合のいい置き換え対象の絞り込み	<b>【簡易演習】</b> ・ビジネス構造マップの作成演習  <b>【グループ演習】</b> ・会社プロフィールの設定 ・設定会社に合った未来への欲求から探索領域を設定 ・ビジネス構造マップの作成  <b>【グループ別発表】</b>
<b>2日目</b> 自社にとって都合のいい置き換え対象の絞り込みのプロセス  2026年6月11日(木)	<b>【講義】</b> <b>●自社にとって都合のいい置き換え対象を絞込むプロセス</b> ・現状と理想とのギャップ(ニーズギャップ)仮説の抽出 ・自社にとって都合のいい置き換え対象の絞り込み ・セグメンテーションの二重構造について ・目的に合ったセグメンテーションのやり方 ・思考のノウハウ(構造化思考、想像力、洞察力) <b>●顧客価値の種類と構造について</b> ・顧客価値の構造(価値の種類、価値の大きさ) ・基本価値、付加価値と価格との関係 ・時間価値について <b>【簡易演習】</b> ・時間価値を創るアイデア検討	<b>【グループ演習】</b> ・ビジネス構造マップの作成(続き) ・置き換え対象の絞り込み ・ターゲット顧客の絞り込みとプロフィールの想像  <b>【グループ別発表】</b>
<b>3日目</b> 顧客に選ばれる価値設計の進め方  2026年7月2日(木)	<b>【講義】</b> <b>●ビジネスモデルの体系</b> ・ビジネスモデルの体系 ・商品・サービスアイデアとビジネスアイデアの違い ・ユニークなビジネスモデルの事例 <b>●顧客に選ばれる価値設計の進め方</b> ・“置き換え対象×価値の種類”マップについて ・置き換え価値の目標設定 ・置き換え価値を創り出す上位目的発想 ・目的のブレークダウンによるアイデア発想 ・魅力あるビジネスモデルを作るシステム思考	<b>【グループ演習】</b> ・置き換え価値を創り出す上位目的発想 ・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)  <b>【グループ別発表】</b>
<b>4日目</b> 事業特性分析と競争障壁構築の考え方  2026年7月23日(木)	<b>【講義】</b> <b>●事業特性分析と競争優位策の考え方</b> ・相対的優位性の確認方法 ・事業特性の分析と競争障壁のつくり方 ・スタートアップ・マーケティング <b>【グループ演習】</b> プレゼン資料(事業企画書)の作成	<b>【グループ演習】</b> ・プレゼン資料(事業企画書)の作成  <b>【グループ別成果発表】</b> <b>【ゲストスピーチと講評】</b> <b>【懇親会(予定)】</b>

※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。

## グループ演習の進め方

グループ演習は、満たされていない欲求(未来への欲求)の検討からスタートします。ただし、その欲求は、設定した会社と関係がある欲求を選択します。この欲求が選択されると、この中から、自社にとって都合のいい置き換え対象をビジネス構造マップを用いて選定して、価値設計の検討に進んでいきます。



## 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／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、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「置き換え戦略で未来を創る新規事業テーマ発掘講座」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:<https://www.lead-in.com/>

## 置き換え戦略で未来を創る新規事業テーマ発掘講座

～ニーズを“売れる価値”に変換する実践的技能の習得～

### ●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もしくはメールでお申し込みいただく。

#### ◆開講日

2026年5月21日(木)、6月11日(木)、7月2日(木)、  
7月23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)。

※詳細については、前頁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](mailto: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