

# 新規事業開発の進め方の体系、実践的スキルを習得する 事業化プロデューサー養成講座

- 日時■ 2015年 2月17日(火) 10:00~17:00  
 ■会場■ 企業研究会セミナールーム(東京・麹町)  
 ■講師■ 芦沢 誉三氏 (株)リーディング・イノベーション 代表取締役 シニアコンサルタント

## 【講師紹介】

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、84年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し、取締役に就任。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、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・論文に、「LLPとLLCの基本と仕組みがよ〜くわかる本」(秀和システム)、「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。

## ◆開催にあたって

「事業化プロデューサー」とは、新規事業を立ち上げ、新たな収益を生み出せる人材を指します。事業化プロデューサーに求められる能力は、新規事業開発の基本の理解、時代に即したテーマとアイデア出し、収益に結び付く事業設計など多岐にわたります。現在、企業経営を取り巻く環境変化のスピードは加速しており、企業は時代の変化に即した対応を求められています。企業が持続的に発展するためには、既存のビジネスを柱とする一方で、新規事業の開発が求められており、事業化プロデューサーは欠かせない存在と言えるでしょう。

本セミナーでは、ビジネスモデルの構成要素、各分野における新規事業開発の基本的な進め方、テーマ探しの方法から収益モデルの考え方と作り方などを解説いたします。講義、事例解説といった座学だけでなく、演習も行い事業化プロデューサーとして必要な実践的スキルを習得していただくことを目的としています。

《プログラムは裏面をご覧ください》

## ●受講料●1名(税込み、昼食、資料代含む)

正会員	39,960円	本体価格 37,000円
一般	44,280円	本体価格 41,000円

●申込書に所定事項ご記入の上、下記担当者あてにFAXいただくか、当会ホームページからお申し込みください。後日(開催日1週間~10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。

●申込書をFAXにてご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

●会員企業のご確認、その他セミナーに関するご不明な点につきましては、当会ホームページより〔TOP〕→〔公開セミナー〕→〔よくあるご質問〕をご参照下さい。

●お申込み後のキャンセルは原則としてお受けいたしかねますので、お申込者をご出席できない場合には、代理の方のご出席をお願い申し上げます。

●最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきますことでもありますので、ご了承下さい。

一般社団法人企業研究会

担当：倉島 E-mail: kurashima@bri.or.jp

〒102-0083

東京都千代田区麹町5-7-2 麹町31MTビル2F

TEL 03-5215-3515 FAX 03-5215-0951

企業研究会 セミナー事務局宛

FAX 03-5215-0951

\*当会ホームページ(<http://www.bri.or.jp>)からもお申込みいただけます。

141611-1001	※	2015.2.17
申込書 事業化プロデューサー養成講座		
会社名	フリガナ	
住所	〒	
TEL	FAX	
ご氏名	フリガナ	所属 役職
Eメール		

\*お客様の個人情報は、本研究会に関する確認・連絡、および当会主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

# 事業化プロデューサー養成講座

2月17日(火)

● プログラム ●

10:00

1. 事業開発を成功に導く「事業化プロデューサー」が求められている

2. 新規事業開発の通説のウソ・ホント

3. 事業化プロデューサーの基礎知識

1) セオリーを学ぶ前に新規事業の根本を知る

- ・アイデアの構造が分かればアイデアの使い方が変わる
- ・商品・サービスの構造が分かれば探す対象が変わる
- ・潜在ニーズの構造が分かればニーズ探索の考えからが変わる
- ・事業の構造が分かれば探索企画のプロセスが変わる
- ・ユニークなビジネスモデルの構造が分かれば構想立案の考え方が変わる
- ・意思決定のメカニズムが分かれば提案の工夫すべきポイントが変わる

2) 事業モデルの体系

- ・基本モデルは「誰に」「何を」「どのように」届けるか
- ・業務モデルは主要な機能を誰にどのように行うか
- ・収益モデルはどこからどのように収益を上げるか
- ・競合対策の考え方

3) 参入戦略の分類

- ・失敗事例からの教訓
- ・既存市場変革型モデルの構想づくりのポイント
- ・新規市場創造型モデルの構想づくりのポイント

4) 新規事業の組織心理を理解する

- ・経営者との温度差を知る
- ・本気でつくりたい人がいないと新規事業は生まれない
- ・新規事業はやりたいが、踏み出せない理由
- ・新規事業のリスクは大きくない

4. 新規事業の構想立案

1) 成功確率の高い新規事業開発の進め方

- ・常識的アプローチが成功を妨げている
- ・ニーズ指向とシーズ指向と目的指向
- ・目的指向の基本は顧客を先に決めること
- ・潜在ニーズの掘り起こし方

2) 新規事業の構想づくりに向けての準備（自社を知る）

- ・新規事業の評価項目を知る
- ・既存事業の特性が新規事業開発の体質を形成する
- ・新規事業開発を阻害する企業内の壁
- ・新規事業開発体質の客観化方法

3) 新規事業の構想づくりのガイド

- ・新規事業開発のための 掘り所（仮ドメイン）の決め方
- ・ターゲット顧客を決めるセグメンテーションとフォーカシングの進め方
- ・魅力あるアイデア仮説のつくり方
- ・目的指向アプローチの実践のやり方
- ・基本モデル、業務モデル、収益モデルを設計する

4) ビジネスプランと実行計画

5) ビジネスモデルづくりの推進例

5. 新規事業のスタートアップ

1) 新規事業のマーケティング

2) 問題解決力をつける

3) スタートアップ時のマネジメント

6. ビジネスレイヤー別の新規事業開発の実践例

1) ビジネスレイヤーとは何か

2) ビジネスレイヤー別新規事業開発のポイントと事例

12:00

昼食

13:00

17:00