

技術シーズからニーズ指向の事業モデルを創造する “シーズtoビジネス”の考え方と実践手法の習得 ～儲かるビジネス・モデル構築のための「構想力」養成講座～

- 日 時■ 2015年 6月16日(火) 10:00~17:00
 ■会 場■ 企業研究会セミナールーム(東京・麹町) TEL 03-5215-3515
 ■講 師■ (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 芦沢 誉三氏

【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)、「顧客満足を取捨する“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

技術を核とする企業において、新規性の高い技術シーズの開発には成功したが、事業・商品に結び付け、新しい収益を生み出すに至るのはなかなか難しいという悩みの声が多く聞かれます。

本セミナーでは、技術シーズからニーズ指向の事業モデルをいかに創造するかといったことや、想像力・感性を生かしながら市場に密着した顧客志向の製品・事業開発を素早く実現するためにはどうすればよいかなどを解説いたします。また、事業の構想をまとめるために必要な「構造化力」「洞察力」「想像力」などを強化する思考のテクニックについても、実践的な演習や成功・失敗の事例を交えながら詳解し、「シーズ to ビジネス」の考え方と企画開発の実践手法を学んでいただきます。

《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	41,040円	本体価格 38,000円
一般	46,440円	本体価格 43,000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

一般社団法人企業研究会 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) からもお申し込みいただけます。

*FAXで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。

151314-1001	※	2015.06.16	
申込書		シーズ to ビジネスの考え方と実践的手法の習得	
会社名	フリガナ		
住所	〒		
ご氏名	フリガナ	所属	役職
TEL		FAX	
E-mail			

*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。

“シーズtoビジネス”の考え方と実践手法の習得

6月16日(火)

● プログラム ●

10:00

1. これまでのやり方に誤りはないか！？
◆新規事業開発推進における7つの危険な常識
2. 新規事業戦略の基本パターンと長短および留意点
◆新規事業戦略の基礎知識
 - 1) 研究開発した新技術による新商品・事業の創出
 - 2) 優位技術を活用した差異化商品による新規事業参入
 - 3) 顕在化成長分野への早期参入
 - 4) 斬新なコンセプトによる新規事業群の創出
 - 5) プロセスの変更による新し価値の提供
 - 6) 顧客を限定したニーズへの徹底対応
3. 事業ヒントと活かし方
◆儲かるビジネスモデルの構想づくり
 - 1) 事業アイデアの構造
 - 2) 事業アイデアの分析と利用の仕方
 - 3) 成功モデルから学ぶヒント
 - 4) ヒントを活かせない失敗事例
 - 5) ベンチャー事業から学ぶヒント
 - 6) ビジネスモデルの基礎
 - 7) 魅力ある事業作りの体系
 - 8) 顧客価値の構造
 - 9) 付加価値の付け方
 - 10) アイデアから事業構想力へ

12:00

昼食

13:00

4. 構造化力の基礎とテクニック 【構造化思考の演習】

◆構造化思考とは？

- 1) 構造化思考を阻む能力
- 2) 構造化の基本ツール
- 3) 商品・事業企画に必要な構造化ツール
- 4) 構造化思考のテクニック

5. ニーズの捉え方と思考のテクニック 【洞察思考の演習】

◆洞察思考とは？

- 1) 洞察思考の必要性
- 2) ビジネス界にある“疑わしき常識”
- 3) 事実情報と洞察
- 4) ニーズ把握に必要な洞察を深めるテクニック

6. 顧客価値の仮説構築と思考のテクニック 【仮説構築の演習】

◆想像力とは

- 1) 想像の対象（人の心理/近い将来/他人の生活空間/他社の現場）
- 2) 商品・事業企画に影響を与える人の心理法則
- 3) なぜ想像は難しいか
- 4) 論理的仮説と創造的仮説
- 5) 顧客価値の構造
- 6) 顧客価値の仮説構築と思考のテクニック

7. シーズ to ビジネスの進め方とコンセプト

◆シーズ to ビジネス実現のコンセプト

- 1) シーズ to ビジネスが必要な理由
- 2) ターンオーバーなアプローチ
- 3) 垂直型アライアンスによるビジネスモデリング
- 4) 技術特性を捉える
- 5) 技術特性から考える顧客価値
- 6) 欲求の本質から考える顧客価値
- 7) 技術シーズを抽象化する“メタ思考”
- 8) 想像の限界とそれを補う技術
- 9) 提案型着想書作成のポイント
- 10) 相手に応じた提案書の書き方

8. ニーズ to ビジネスの進め方のポイント

- 1) ニーズ to ビジネスの難しさ
- 2) ニーズ指向の落とし穴

17:00