

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■ 2017年1月18日(水) 10:00~17:00
 ■会 場■ 企業研究会セミナールーム(東京・麹町)
 ■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

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。

161518-1001	※	2017.1.18
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

1月18日(水)

● プログラム ●

10:00

1. オリジナリティある事業づくりを導く「事業化プロデューサー」の必要性

2. 新規事業開発の通説のウソ・ホント

・成長分野を狙え? ・飛び地はやるな? ・適社の高いテーマを探せ? ・

3. 事業化プロデューサーの基礎知識

1) 新規事業の本質的性質を知る

・既存事業の競争戦略と新規事業開発の違い ・新規事業の本質的性質

2) 新規事業テーマ探索の一般的進め方

・成長分野、成長トレンドからテーマを探す ・アイデア発想によりユニークなテーマを発案する

・技術のトレンドから技術とアプリケーションを探す ・一般的進め方の本質

3) ビジネスモデルの体系

・ユニークなビジネスモデルの特徴は意外に単純なコトにある ・成功モデルと失敗モデルの境い目は

・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

4. 新規事業の構想立案

1) オリジナリティある事業開発の進め方

・ニーズ指向とシーズ指向と目的指向 ・目的指向のアプローチの概要

・自社起点で考えないとオリジナリティは出にくい ・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

・新規事業開発という目的の沿った自社分析の進め方 ・SWOT分析は新規事業開発には役立たない

3) 新規事業のテーマ探索のガイド

・新規事業開発のための 掘り所（仮ドメイン）の決め方 ・最終製品メーカーと材料・部品メーカーの違い

・ビジネス構造マップで目的を絞り込む ・ニーズギャップ分析 ・サブドメインの設定

・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 ・顧客価値の構造と差別化の種類

・魅力あるアイデア仮説のつくり方 ・オリジナリティとリアリティ

・リアリティを確認する作業の進め方 ・目的指向アプローチの実践的事例

・論理思考の限界 ・新規事業開発におけるアイデア発想力についての考察

4) ビジネスモデルとビジネスプラン

・継続的競争優位を保つという意識と手段の選択肢 ・顧客から選ばれるモデルをつくる工夫

・基本モデル、業務モデル、収益モデルを設計する ・ビジネスプランの枠組み

・新規事業テーマのセルフチェックの方法 ・評価についての本質的課題と改善策

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

12:00

昼食

13:00

17:00