

新任担当者のための

# 新規事業創出の基礎知識

～新規事業企画の基本的知識から具体例までを演習を交え平易に解説～

《開催要領》 ※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせていただきます。

日時▶ 2018年 4月 17日(火)・4月18日(水)  
10:00～16:00※2日間のセミナーです。  
会場▶ 企業研究会セミナールーム(東京:麹町)

《ご参加いただきたい方》

- ・新規事業開発担当部門、研究開発部門、経営企画部門、事業部企画部門などの関連部門において、新規事業開発を担当される方
- ・新規事業開発の実行プロセスについて体系的に学習されたい方

講師 エヌ・コンサルタンツ  
代表取締役 西村健一 氏

講師 株式会社コンパス  
代表取締役 鈴木進介 氏

講師紹介  
1985年同志社大学法学部法律学科卒業。大手証券会社にて中堅企業の事業継承対策やIPO業務を経験後、コンサルタントに転身。国内独立系コンサルティング会社の取締役東京オフィス代表を務めた後、エヌ・コンサルタンツ設立。企業の経営革新、新事業進出における戦略立案と指導を主要な業務分野とする。(独)中小企業基盤整備機構、(独)宇宙航空研究開発機構などにおいてコーディネータを歴任。

講師紹介  
経営コンサルタント・人材育成トレーナー。思考の整理術を使ってシンプルに物事を整理することにより問題解決を図る専門家(思考の整理家)として活躍。シンプルな整理術と豊富な事例紹介により新規事業等の経営分野から、文書作成・時間管理術・問題解決などの仕事術まで幅広くビジネスパーソンを指導している。

《申込方法》 当会ホームページ (https://www.bri.or.jp) からお申し込み下さい。

企業研究会Q 検索

■受講料: 1名( 税込・昼食代含 ) ※申込書をFAXでご送信いただく際は、ご使用のFAX機の使用方法(0発信の有無など)をご確認の上、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

正会員 54,000円 (本体価格 50,000円) 一般 59,400円 (本体価格 55,000円)

|                      |        |             |  |
|----------------------|--------|-------------|--|
| 《事業コード: 181025-0101》 |        | 新規事業創出の基礎知識 |  |
| ふりがな<br>会社名          |        |             |  |
| 住所                   |        |             |  |
| TEL                  | FAX    |             |  |
| ふりがな<br>ご氏名          | 所<br>役 | 属<br>職      |  |
| E-mail               |        |             |  |

※申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

■申込・参加要領 : 当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当者宛E-mailからもお申込み頂けます。

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。

※よくあるご質問 (FAQ) は当会HPにてご確認いただけます。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問])

※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■お申込・お問合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/民秋・川守田 E-mail: tamjaki@bri.or.jp

TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 麹町M-SQUARE 2F

## .....プログラム.....

- 1. 新規事業概論**
  - (1) 新規事業の基本的視点
    - ・新規事業概論
    - ・技術シーズの事業化検討手法
    - ・イノベーションを理解する
    - ・市場性判断の観点
- 2. 新規事業プロジェクトのあり方**
  - (1) 新規事業プロジェクトの基本
    - ・新規事業の創出プログラムの制度的留意点
    - ・事業創出活動の基本スタンス
  - (2) プロジェクトチーム編成の基本
    - ・新規事業開発における4ステップのイメージ
- 3. 新規事業企画の基礎① 『事業領域の選定編』**
  - (1) 新規事業とは?
    - ・新規事業の定義
    - ・ビジネスモデル事例紹介
    - ・ビジネスチャンス事例紹介
- 4. ビジネスチャンスの読み解き方**
  - (1) ビジネスチャンスの読み解き方
    - ・自社の強みの捉え方と分析
    - ・ターゲットの捉え方と分析
    - ・市場環境の捉え方と分析
  - 【実習】「ドメイン」と「ターゲット」の仮説作成
- 5. 新規事業企画の基礎② 『ビジネスモデル編』**
  - (1) ビジネスモデルとは?
    - ・ビジネスモデルの定義
    - ・7つのビジネスモデル
    - ・ビジネスモデルの成功例
  - 【実習1】ケースを題材に「ビジネスモデル分析」
  - 【実習2】4つのモデルで戦略を検討
- 6. ビジネスモデルの作り方**
  - (1) ビジネスモデルの作成におけるポイント
    - ・ビジネスモデル作成の手順
    - ・事業スキーム図作成のコツ
- 7. 事業計画の作成① 『ビジネスシステムへの展開』**
  - (1) ビジネスシステムへの展開手法
    - ・新製品・新サービスの差別化
    - ・ビジネススキームの構築
- 8. 事業計画の作成② 『ロードマップからアクションプラン』**
  - (1) 実施計画策定のポイント
    - ・ビジネスシステムの年度計画への展開
    - ・フェーズ管理法による詳細化
    - ・工程表(ガントチャート)への展開
    - ・アクションプラン作成のポイント
    - ・計画の精査と予算策定
      - ① 資金計画の考え方
      - ② 損益計画の考え方
    - ・B/S、P/Lへの展開

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

裏面もご覧下さい! 一枚のパンフレットで  
2種類のセミナーをご案内しております。