

# 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■ 2019年2月13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 新規事業開発上級職人 芦沢 誉三 氏

## 【講師紹介】

1982年早稲田大学工学部卒業。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、「事業化プロデューサー養成講座」(明日香出版)、「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

「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▶

**申込方法** 当会ホームページよりお申込みください。https://www.bri.or.jp

企業研究会セミナー

181844-0110(※)		2019.2.13	
<b>申込書</b> 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-mail			
ご氏名	フリガナ	所 属	
		役 職	
E-mail			

●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。

一般社団法人企業研究会

担当：田中 E-mail: a-tanaka@bri.or.jp

〒102-0083

東京都千代田区麹町5-7-2

TEL 03-5215-3512 FAX 03-5215-0951

\*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13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? ・変化はチャンス?

## 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 ・新規事業のテーマ探しの本質

### 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 ・一般的進め方を実施してみて分かること

### 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点にある ・成功モデルと失敗モデルの境目は  
・基本モデルは「誰に」「何を」「どのように」 ・業務モデルは主要な機能を誰がどのように行うか  
・収益モデルはどの程度の対価をどのように得るか ・投資回収モデルの確認

## 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生まれにくい ・潜在ニーズの掘り起こし方

### 2) オリジナリティある新規事業は自社基点から考える

・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に沿った自社を知る分析の進め方 ・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の活用とつくり方 ・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 (目的発想) ・オリジナリティとリアリティ ・差別化余地の大きさ  
・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 ・顧客の声を聴く活動のポイント ・ニーズの強さについて

### 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ための競争優位策の検討方法 ・顧客から選ばれるモデルをつくる工夫  
・ビジネスの要素を組み立て直す ・ビジネスモデルづくりの悪いパターン ・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) 話題のキーワードと新規事業との関係

## 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