

事業化プロデューサー養成講座

～新規事業を立ち上げ、新たな収益を生み出せる人材
「事業化プロデューサー」に必要な基礎知識から実践的スキルまでを習得する～

【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▶ 2019年 12月 3日(火) 10:00~17:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム(東京・麹町)

【開催にあたって】

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のではないでしょうか。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致します。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。

講師 ▶ ㈱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 晋三 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&エグゼクティブ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。

【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・資料代含) ※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	41,800円(本体価格 38,000円)	一般	46,200円(本体価格 42,000円)
-----	-----------------------	----	-----------------------

191591-0110 (※)		事業化プロデューサー養成講座	
ふりがな 会社名	〒		
住所	〒		
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 属 職 役		
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。〔セミナー・会員研究会〕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 セミナー事業グループ 担当/民秋 E-mail:tamiaki@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 MFPR 麹町ビル2F 【DM変更連絡】03-5215-3512

【プログラム】

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はいつも正しいとは限らない
 - ・成長分野を狙え? ・飛び地はやるな? ・適社度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
 - ・新市場が生まれるメカニズム ・話題のキーワードと新規事業の関係 ・新規事業のテーマ探しが難しい本質
 - (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
 - ・未来社会の予測からテーマを探す ・一般的進め方を実施してみて分かるコト
 - (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」 ・業務モデルは主要な機能を誰がどのように行うか
 - ・収益モデルはどこからどの程度の対価をどのように得るか
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の沿った自社を知る分析の進め方 ・潜在ニーズの掘り起こし方
 - (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 拠り所(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
 - (5)自社単独では難しい新規事業テーマ探索の取り組み方
5. 新規事業のマネジメント
 - (1)テーマ評価の課題と改善策
 - (2)撤退基準について
 - (3)チャレンジしやすい環境づくり

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。