

みずほセミナーご案内

数多くの実績を上げた実力派講師が成功法則を伝授します

企画担当者なら
知っておきたい

『新規事業開発の進め方』

失敗の原因究明から戦略立案、ビジネスモデル構築、マーケティング分析と事業計画書の作り方、プロジェクトマネジメントにいたるまで

対象 新規事業開発担当部門・経営企画部門・事業企画部門ご担当者

平成 **26**年 **1**月 **23**日(木)

10:00~17:00

自社の持続的発展に向け、どの企業も新規事業開発に不断の努力を重ねています。しかし新規事業の成功確率は、正式なデータは無いものの非常に低いと言われてしています。なぜベンチャー企業に比べ、経営資源面で有利なはずの企業内新規事業が失敗してしまうのか — 本講座では、そうした新規事業が失敗する原因を徹底解明した上で、顧客視点で価値をいかに創造するか、事業戦略やビジネスモデルをいかに構築するかを考え、事業計画書や具体的な工程管理法、プロジェクトマネジメントなどに落とし込んでいきます。(詳しくは裏面をご覧ください)

講師 ▶

株式会社リアルコネクト 代表取締役
中小企業診断士
経営管理修士(MBA) 法政大学大学院IM総合研究所 特任研究員



小倉 正嗣氏

国立大学卒業後、株式会社サンゲツを経てデル株式会社に入社。一貫して営業分野に深く携わり、B2Bマーケットにおいて、中小~大企業、製造業、卸売業、小売業、サービス業などあらゆる営業現場に精通し、全ての分野でトップセールスを実現。営業トレーニング担当マネージャー等の要職も歴任。アスクル株式会社に入社後は、複数の新規ビジネスの立ち上げプロジェクトリーダーとして活躍。その実績は各種新聞・雑誌等で多数紹介されている。2013年に独立。現在は経営コンサルタントとして、新規事業開発・B2B事業開発の支援を積極的に行っている。数多くの現場経験に裏打ちされた実践的で明快、聞き手を飽きさせない講義には定評がある。

主催 ▶ **みずほ総合研究所**

TEL ☎ 0120(737)132

会場 ▶ **当社セミナールーム**

東京都千代田区内幸町1-2-1 日土地内幸町ビル3F
(JR・地下鉄銀座線新橋駅下車5分、都営三田線内幸町駅上)

参加費 ▶

	特別会員	普通会员	非会員
	27,300円	29,400円	33,600円
うち消費税	1,300円	1,400円	1,600円

★1社2名以上ご参加の場合は1名につき2,100円の割引をいたします。
(昼食代、テキスト代を含みます。不参加の場合も返戻はいたしません。)

FAXでのお申込みは

☎ 0120(737)219

郵便でのお申込みは

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1
みずほ総合研究所 教育事業部(セミナー担当)

セミナー最新情報をホームページをご覧ください(お申込みもできます)

<http://www.mizuhosemi.com>

みずほセミナー

検索

No.25-1343「企画担当者なら知っておきたい『新規事業開発の進め方』」参加申込書 (26. 1. 23)

住所	〒	TEL					
		FAX					
会社名	(フリガナ)	お客さま番号					
		資本金	百万円	従業員数	名		
代表者名		業種					
参加者	所属 役職 氏名	年齢	満	才	在職 年		
参加者	所属 役職 氏名	年齢	満	才	在職 年		
派遣責任者名	所属 役職 氏名	宿泊施設利用希望 ()					
請求書送付先	所属 役職 氏名						
通信欄	当社使用欄 特・普・M・S・非		0	1	2	3	4
			5	6	7	8	9

※ご記入いただいた個人情報の利用目的、事前のご質問、ご参加要領に関しては裏面をご覧ください。

※同業の方のご参加はご遠慮ください。

講 義 内 容

I. 新規事業の立ち上げ概論 — 企業が陥りやすい落とし穴を総点検！

1 新規事業立ち上げ概論

- (1) 新規事業の定義と立ち上げ方法の分類（社内ベンチャー・M&Aなど）
- (2) 経営企画担当者にとっての新規事業とは
- (3) 商品ありきの事業開発に未来はあるか？
- (4) 既存シナジーと多角化戦略の優劣
 - ① アンゾフのマトリックスから考えるシナジーと多角化
 - ② 成功事例に学ぶ、新規事業カテゴリーと条件 — どのシナジーをどのように活かすのか？

2 新規事業の多くはなぜ失敗するのか — 失敗の分析から必勝法を考える

- (1) 企業が陥る7つの落とし穴 — 「経営者」「人事」「資金」「技術」「顧客」「マーケティング」「設備・システム」の切り口から
- (2) 失敗の事例とチェックポイント

ワーク 失敗ケースの要因分析

II. 新規事業開発の進め方 — コンセプト作りから事業計画書作成、プロジェクトマネジメントにいたるまで

1 コンセプト作りにも必須の知識 — バリュープロポジションとマーケティング戦略

- (1) 顧客価値とモノコト変換思考
 - ① 顧客は誰で、顧客はどんな視点で考え、顧客は何を価値と捉えているのか
 - ② 顧客価値はコトである
 - ③ 貴社の既存事業のコト化とそのシーン
 - ④ 戦略ターゲットを更に更に絞り込む
- (2) マーケティング視点で考える商品コンセプトの練り方
 - ① 成功商品に学ぶコンセプトと顧客ベネフィット
 - ② 『他には無い』の重要性
- (3) ターゲットセグメンテーションと競合優位性を考える
 - ① サイコグラフィックとデモグラフィックでのセグメンテーション
 - ② 法人マーケットでのセグメンテーション
 - ③ 競合優位性とブルーオーシャン戦略

ワーク 売れる仕組み作りのコンセプト作成

2 磨かれたビジネスモデルを作り出すには

- (1) まずはビジネスモデル思考から利益の出る仕組みを考える
 - ① ビジネスモデルを成り立たせる4要素
 - ② 利益方程式とは
 - ③ 鍵となるプロセス
 - ④ 鍵となる経営資源
 - ⑤ 事例で紐解くビジネスモデル・イノベーション
- (2) ビジネスモデル作成時に考慮すべきポイント
 - ① ビジネスモデル思考に必要な顧客価値という考え方
 - ② 顧客と利益とフロント商品 — 顧客の価値に利益を乗せる
 - ③ ネットワークの外部性をどのように構築するか
 - ④ 利益モデルのパターンを分析する
- (3) ビジネスモデルの成功例に学ぶ、仕組み作りの秘訣とは
 - ① 顧客参加による成功事例
 - ② ネットワーク外部性による成功事例
 - ③ 異業種の事業を別業種に転換した成功事例
 - ④ その他ビジネスモデルのパターン化と事例研究

ワーク 想定新規事業のビジネスモデルチェック

3 ビジネスプランニングとプロジェクトマネジメント

- (1) 新規ビジネスに適した事業計画書のまとめ方
 - ① 事業計画書に盛り込みたい事項とは
 - ② 投資回収期間は何年としてプランを立てるべきか
 - ③ リスク要因の分析と仮説立案
- (2) 設備投資・メンバー管理・資金計画の注意点
 - ① 投資計画を作成する際に絶対に考えなければならない2点
 - ② 誰を事業責任者にするのか — オペレーションとリーダーシップの勘所
 - ③ 資金計画はROIだけでよいのか — 月次での管理は必要か
 - ④ 分社化が良いのか、事業部立ち上げが良いのか
- (3) プロジェクトマネジメントの勘所
 - ① 計画通りに行っていない、さてどうする？
 - ② うまく行っていない現実とクリティカルパスをどうサポートするか
 - ③ 撤退のマネジメント — 撤退基準をどのように設定するか、撤退の成功手順は

ワーク 新規事業計画書のサンプルチェック

※プログラムの無断転用は
お断りいたします。

内容等に関するお問い合わせ先 TEL 03 (3591) 7595

ご質問にお答えします

- ・事前にご質問がございましたら、下欄にご記入ください。当日講師よりお答えいたします。
- ・セミナー終了後のご質問・ご相談には、後日ご回答いたします。

ご参加要領

- ① ホームページで、又は表面申込書にご記入の上、当総合研究所あてご郵送またはファクシミリでお申し込みください。
- ② 折り返し、参加証と請求書をお送りします。請求書到着後、セミナーの3日前までに下記の口座にお振り込みください。なお領収書の発行は省略させていただきます。
みずほ銀行 東京営業部「みずほ総合研究所株式会社」 普通預金口座 No. 2035802
- ③ 満員でお断りする場合は電話でご連絡申し上げます。
- ④ お取り消しの場合は開催日の前営業日までにご連絡ください。参加費は全額返戻いたします。（なお、ご連絡ない場合はお席をご用意する関係上、参加費は請求させていただきます）
- ⑤ 録音・パソコンのお持込みはご遠慮願います。
- ⑥ 駐車場はございません。車でお越しはご遠慮ください。
- ⑦ 諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。

宿泊施設のご案内

セミナーにご参加される方に限り、割引料金で契約ホテルをご紹介いたしております。
ご利用の方は、セミナー参加申込書の宿泊施設利用希望欄に○をおつけください。折り返し資料をお送りします。

個人情報の利用目的

- ① 商品やサービス等のお申込の受付のため。
- ② 商品やサービス等のお取引における管理のため。
- ③ 商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求等を行うため。
- ④ ダイレクトメールの発送等、当社や提携会社等の商品やサービス等に関する各種ご提案・ご案内のため。
- ⑤ その他お客さまとのお取引を適切かつ円滑に履行するため。

みずほ総合研究所

セミナーのご案内はホームページでもご覧になれます。 <http://www.mizuhosemi.com>

