

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

新規事業開発の進め方と事業計画書の作り方

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 **28**年 **1**月 **21**日(木)

10:00~17:00

新規事業開発は、自社の継続的発展を見据えた非常にポジティブなチャレンジです。しかし、その成功確率はベンチャー企業などと比較しても非常に低いと言われていています。なぜ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、また工程管理やプロジェクトマネジメントをいかに取り仕切るかについて、講師の経験談や事例をふんだんに交え実践レクチャーいたします。またご担当者を悩ませる事業計画書の書き方、数字の作り方についても効果的な方法を解説いたします。(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

小倉 正嗣氏



国立大学卒業後、サンゲツを経て、デルコンピュータに入社。トップセールスとして数々の賞を受賞した後、営業マネージャーとしてダイレクトモデル経営に深く傾倒。その後、アスクルに新規事業開発のプロジェクトリーダーとして参画し、複数の新規事業を立ち上げ、その実績は新聞・雑誌に多く取り上げられる。2013年に経営コンサルタントとして独立。企業の法人営業改革と新市場創造を中心としたコンサルティングを行っており、結果に徹底的にこだわる現場主義の手法で高い信頼を得ている。また、公開セミナー・研修講師としても活躍中で、自ら数字を作り続けてきたからこそわかる「現場の泥臭さ」に「ビジネス理論」を融合させた独自の切り口と、徹底して面白くわかりやすく伝えることにこだわる姿勢が好評を得ている。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。

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
	28,080円	30,240円	34,560円
うち消費税	2,080円	2,240円	2,560円

★1社2名以上ご参加の場合は1名につき2,160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。)

お申込みはホームページからどうぞ セミナー最新情報もご覧いただけます

<http://www.mizuhosemi.com>

みずほセミナー

検索

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)

FAXでのお申込みは ☎ 0120(737)219

No.27-1396「新規事業開発の進め方と事業計画書の作り方」参加申込書 (28.1.21)

住所	〒		TEL
会社名	(フリガナ)		FAX
参加者	所属	役職	お客さま番号
参加者	所属	役職	従業員数
派遣責任者名	所属	役職	氏名
請求書送付先	所属	役職	氏名
連絡事項			

※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戦略ドメインと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
 - ②USPの構築 — 『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競争戦略の立案と競合優位性の構築

ワーク 新規事業のコンセプトをフレームワークで考える

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の活用方法と事例の研究
 - 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ネットワーク外部性による成功事例
 - ②異業種の事業を別業種に転換した成功事例
 - ③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 新規事業向けの事業計画書作成とプロジェクトマネジメント

- (1) 新規事業に適した事業計画書のまとめ方
 - ①事業計画のステイクホルダー説得の技法 — 納得を得られる分析についての解説
 - ②事業計画書に盛り込みたい事項とは
 - ③事業計画書のサンプルと各個別項目のチェック
 - ④投資回収期間は何年としてプランを立てるべきか
 - ⑤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新規事業での営業方法 — 既存の営業活動との違いと営業計画のマネジメント方法
 - ②プロジェクトマネジメントにおける「よくある間違い」
 - ③計画通り行かない現実をどうサポートするか
 - ④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17時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。車での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いただけます。 <http://www.mizuhosemi.com>

