

新規事業を立ち上げ、1日でも早く軌道に乗せたい方へ

会場受講

オンライン受講  
(Zoom)

## 成功する異業種参入への

## 「新規事業開発」の進め方

～貴社の3年後・5年後・10年後の生き残りのために、早期に収益化(マネタイズ)する事業のつくり方!～

とき

2023年 10月 17日(火) 9:30~16:30

開催形式

会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

ご参加  
いただきたい方

## ● 新規事業を立ち上げ、異業種参入を成功させたい方

※特に、ご自身の会社が下記の状況にある方

- 新規事業のプロジェクトの一員だが、何からどう着手したらいいのかわからず足踏みしている…
- プロジェクトが立ち上がって既に一定期間が経過しているが、収益化(マネタイズ)への目途は立っていない…
- できるだけ早く新規事業を軌道に乗せないで3年後・5年後の自社は危ないと不安や焦燥感に駆られる…

外的要因により同時多発する自社への深刻な問題を「新規事業開発」で積極果敢に解決する!

## &lt;ケース1&gt;

## 商品のコモディティ化



自社の商品がコモディティ化しており、熾烈な価格競争に巻き込まれている。新興国の台頭による需要逼迫やロシアのウクライナ侵攻による原材料高騰で、従来の収益構造が崩れ、事業自体の存続が危うくなってきている。今ここで新規事業を走らせて軌道に乗せていかないと、近い将来大変なことになる…

## &lt;ケース2&gt;

## エネルギーシフト



2050年のカーボンニュートラル、2030年のパリ協定で温室効果ガス排出の46%削減が決定したことから、自動車業界は総じてEVに舵を切る可能性が高い。そうすると自社の自動車部品はEVでは使用されなくなる見込み。仮に、部品が使用されたとしても世界のEV化の波にのまれ、大きな需要減は避けられない…

## &lt;ケース3&gt;

## 人口減少社会



1日あたり1,000人以上人口減少し続ける日本において、従来の内需主導型では2030年以降当社の事業は成り立たなくなる。北欧やアジアのユニコーン企業のように「グローバル・ターゲット」を前提にしたビジネスモデルで新規事業を興すべく、生き残り策を模索しているが未だ計画段階で足踏みしており、実効的な着手に至っていない…

現在はVUCAと呼ばれる先の予測がほとんどできない不連続社会が到来したと言われてます。加えて、新型コロナの蔓延、カーボンニュートラル、エネルギーシフト、国際紛争、人口減少など直近5年ほどで多発した複合的な外部要因によって、事業を存続させるハードルがかなり高くなっています。そんな逆境の最中、生き残りを賭けて、新規事業の開発(事業ポートフォリオの拡充)や事業転換を迫られる企業も増えています。

特に、自社商品がコモディティ化したり、カーボンニュートラルで自社事業そのものの見直しの必要を迫られたり、人口減少によるバ

イが減少するなどを代表例に、「大きな事業の転換を余儀なくされる企業」が増えています。

そこで、本研修では、上述の複合要因や諸問題を積極果敢に解決する「新規事業開発を成功させる方法」を実務レベルで身につけます。

- レッドオーシャン化(激烈な競争市場)した自社のビジネスモデルをブルーオーシャン化(ライバルが少ない未開拓の成長市場)する方法
- 今までの常識をゼロベースで根本的に見直し、革新的なイノベーションに繋げる着眼点の持ち方
- 現在の自社技術を新規事業に転用してグローバル・ターゲットや産学連携等で軌道に乗せた成功事例の紹介
- SDGsを足枷ではなく好機と捉え、現在の自社ビジネスとのシナジーにする方法
- メディアやSNSが喜んで取り上げるストーリー戦略の成功事例の紹介
- 事業の種を質のいい肥料で開花させる7種のアイデア発想法と芽が出る事業の選別法(目利きの養い方)
- 収益化(マネタイズ)へのストーリーが明確な「事業モデル設計書」のつくり方

以上のスキルを身につけ、成功する新規事業開発への力強い第一歩を踏み出す契機にさせていただきます。

- 新規事業のプロジェクトメンバーだが、何からどう着手すれば良いのか悩んで足踏みしている…
  - プロジェクトが立ち上がって既に数ヶ月が経過しているが収益化(マネタイズ)への目途がほとんど立っていない…
  - できるだけ早く収益化(マネタイズ)できる新規事業を生み出さないと3年後や5年後の自社は大変なことになるそう…
- といった危機感をお持ちの方や、抜き差しならない状況にいる方はぜひご参加ください。

# ◆研修プログラム ( 9:30~16:30 )

## 1. ビジネスプラン開発のプロセス

- (1) 市場変化を先取りした新事業開発のパターンとは
- (2) 新ビジネスに必要な不可欠なビジョンとストーリーをつくる
- (3) 市場調査からの市場創出への視点を養う  
～ **演習** 調査、データの捉え方
- (4) 需要予測とリスク分析力を養う ～ **演習** 予測視点演習
- (5) 従業員が自らやる気になるための体制のつくり方
- (6) 成功率を高めるための事業計画書の作り方

## 2. 事業アイデア発想法と選別方法

- (1) お客様の直感に訴え、理屈を作らせる7つのアイデア発想法  
～ **演習** 事業アイデアの発想
- (2) 進化論の視点で、進化する企業組織を考える ～ **演習** 戦略立案
- (3) **演習** アイデアを選別できるディスカッション
- (4) **演習** 心を揺さぶるストーリーをつくる5つのポイント
- (5) **演習** ワンキャッチで伝えるキャッチコピーをつくる

## 3. 新規事業プラン設計書の作成方法

- (1) プラン評価基準の中身
- (2) **演習** 事業の設計図となる「新規事業プラン設計書」の作成

## 4. 新規事業のスタートアップ

- (1) 顧客との良質な関係を構築する流通戦略の視点を養う  
～ **演習** 連携先プランの作成
- (2) 収益計画のつくり方
- (3) 事業を評価する視点の養い方
- (4) 開発を推進する体制のつくり方スケジュール設定のしかた
- (5) スタートアップ時のマーケティング戦略の進め方
- (6) 成長戦略の立て方

## 5. 研修総まとめ

- ・アクションプランの設定と質疑応答

### 講師

#### 中産連パートナー講師 (新規事業開発支援コンサルタント)

都市計画及び広告代理店事業に従事した後、2005年に独立。大手広告代理店とのリレーションによる消費材のプロモーション、企業ブランディング、新規事業開発、海外への日本産農産物普及、地域活性化などに携わる。事業開発では、プールメーカーにおいて家庭用プール施工の事業化をサポートしたり、製造業者に自社技術を活かしてスポーツアパレル業界への進出をサポートしたり、奄美大島の伝統工芸を国内外に発信するために若手とプロジェクトを立ち上げクラウドファンディングを実施し、目標の200%を達成させたこともある。2018年には、支援先企業の商品開発において「グッドデザイン賞(公財)日本デザイン振興会)」を受賞。また、企画屋として事業転換や経営危機に直面する様々な企業の新規事業開発をサポートしており、事業の存続や再生支援を各方面で行っている。

### 成功する異業種参入への「新規事業開発」の進め方 (10/17) 参加要項/参加申込書

参加費 (1名様)		中産連会員	中産連会員外	★研修での学びを踏まえた新規事業の計画案をご作成いただき、更なる実現性を高めるために講師からアドバイスとフィードバックをいたします!
	セミナー受講のみ	33,000円(消費税込)	38,500円(消費税込)	
	フォローアップ(事後行動支援)付き★	44,000円(消費税込)	49,500円(消費税込)	
申込方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。</li> <li>●ファックスでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。</li> <li>●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「○」を入れてください。</li> </ul> ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。			
受講までの流れ	<会場受講の場合> 受講票と請求書を開催日の約2～3週間前に申込責任者宛へ郵送します。 <オンライン受講の場合> ①開催日の約1週間前になりましたら、「参加用URL」「ミーティングID」「パスワード」をメールにてご案内します。 ②テキストと請求書は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外のご利用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。			
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 ・会場受講の場合：開催日の前日(土日祝日を除く)・当日・・・・・・・・受講料の100% ・オンライン受講の場合：テキスト発送後(開催日の約1週間前)・・・・・・・・受講料の100% ※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。			
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市中区白壁3-12-13 TEL052-931-9824 FAX0120-342-340 e-mail:kohashikawa@chusanren.or.jp			

会社名 \_\_\_\_\_ 年 月 日

〒 \_\_\_\_\_ TEL \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

フォローアップ(事後行動支援)を希望(○)	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	年齢	E-mail アドレス
		-----		
		-----		

申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報は、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)に においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。 同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記に○点のご記入 をお願い致します。 <input type="checkbox"/> セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員 ・ 会員外		