

未来事業のアイデア発想法

～ニーズギャップ起点で発想する新規事業の進め方～

— 講師 —

(株)リーディング・イノベーション 代表取締役社長

新規事業開発上級職人 芦澤 誉三 氏

日時 2024年11月5日(火) 午後1時～5時
受講方法 会場受講／ライブ受講／アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)
会場 SSK セミナールーム 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4F

[重点講義内容]

「未来に向けた事業を考えたいが難しい」と感じている企業は多いのではないのでしょうか。不確定な未来の事業開発を目指すのですから、難しいのは当然と言えます。

5年後、10年後の未来を見据えた新規事業を考える場合、一般的には、将来生まれると考えられるニーズの予測からスタートします。社会環境のトレンドや業界トレンドなどの分析から、将来の社会や顧客のニーズを推察するという進め方です。そして、予測された将来ニーズを解決する事業アイデアを考えることになります。

このような進め方も方法のひとつですが、別のアプローチもあります。それは、ニーズギャップを起点にした半強制発想で未来事業のアイデアを発案するというものです。

ニーズギャップとは「理想と現状とのギャップ」もしくは「欲求の本質と現状とのギャップ」のことを言います。すなわち、理想や欲求の本質とのギャップがあるのであれば、そのギャップを埋めるような商品・サービスを提供することにより、現状を置き換えることができるという考え方であり、アイデア発想のひとつやり方になります。この考え方は、弊社独自のものとします。

ニーズギャップを埋めることが難しい場合や高い理想の実現を目指す場合、実現手段の開発に時間がかかり、必然的に未来の事業を開発することにつながります。すなわち、ニーズギャップを埋めるという考え方が未来に必要とされる事業開発につながるようになります。ただし、自社らしさや自社の優位性があるテーマの発案が望ましく、このことを実現するには進め方に工夫が必要となります。

本セミナーは、自社らしい未来事業のアイデア発想法として「ニーズギャップ起点で発想する未来事業の構想づくり」の考え方と進め方について解説します。

新規事業開発という難しい課題に取り組んでいるものの行き詰まり間を感じている、また、新たな進め方手法を探している方々の一助になることを目指した講座となっています。

1. 新規事業の実践的基礎知識

- ・マーケティングと新規事業開発は前提が大きく違う
- ・ベンチャーへの投資が増えている理由
- ・“新規事業の通説”の考察
- ・「新規事業って何」と聞かれたらどう答えるか
- ・“強みを活かせ”発想からの脱却が必要

2. 未来の事業はどのように生まれてきたかの考察

- ・新市場が生まれるメカニズム
- ・ニーズが変化するのではなく技術がニーズを変化させる
- ・未来のニーズや不連続のトレンドは考察できるのか
- ・“変化が激しい時代”という言葉を掘り下げる

3. 自社らしい事業とは

- ・自社の強みが活かせることが自社らしい事業ではない
- ・技術の特徴と自社らしさ
- ・未来の新規事業探索に必要な自社らしさとは
- ・目的型事業と機能型事業
- ・素材事部品、最終製品、サービス事業と自社らしさ
- ・発想力は情報の質量と比例関係にある

4. ニーズギャップと未来事業との関係

- ・ニーズギャップとは
- ・ニーズギャップ仮説と未来事業の関係
- ・ニーズギャップ仮説の見つけ方
- ・ニーズギャップと自社らしさの関係

5. 自社らしい未来事業探索の進め方

- (1) 進め方の全体像
 - ・進め方の全体像と推進ステップ
 - ・最初にトレンド分析や市場調査を行わない理由
- (2) 自社らしさで探索領域を決める
 - ・目的観点で自社らしさを決める
 - ・技術的観点で自社らしさを決める
- (3) 情報収集を深掘りする目的領域を選定する
 - ・ビジネス構造マップの内容と利用価値
 - ・ビジネス構造マップのつくり方とポイント
 - ・ニーズギャップ仮説の抽出
 - ・短期的テーマと未来事業テーマとニーズギャップ
 - ・情報収集を深掘りする目的領域を設定する
- (4) ニーズギャップ仮説を埋める手段の検討
 - ・顧客、商品・サービス、売り方の順でビジネスモデルを構想する
 - ・ビジネスモデルの分かりやすい体系
 - ・顧客の決め方
 - ・新しいカテゴリーを生み出すための目的発想
 - ・顧客価値を体系的に理解する
- (5) 事業特性分析と競争優位戦略
 - ・事業特性とは
 - ・事業特性分析の使い方と分析のやり方
 - ・事業特性と競争優位戦略(カテゴリーNo.1 戦略)
 - ・事業特性分類とテーマ評価の関係
 - ・納得感のある撤退基準の仕組みづくり

6. 質疑応答／名刺交換

PROFILE 芦澤 誉三(あしざわ よしぞう)氏

1982年 早稲田大学理工学部卒業。石油開発のエンジニアリング会社を経て、日本能率協会コンサルティングに入社し、約13年間、新規事業開発およびマーケティング関連のコンサルティングを行う。その後、一部上場メーカーにて新規事業開発に携わり、別会社として独立し取締役就任。ソフトウェアベンチャーの役員を経て、現在、(株)リーディング・イノベーションの代表取締役/新規事業開発上級職人として、大手・中堅の新規事業開発、研究所発の新規事業開発、スピンオフベンチャーの創出など、新規事業プロデュースの支援を行っている。

【主な著書・論文】

「事業化プロデューサー養成講座」明日香出版社／「ビジネスレイヤー別新規事業開発実践ガイド」企業研究会／「技術シーズの新規事業開発への結びつけ方」(経営センサー)東レ研究所／「新規事業に立ちはだかる壁に挑む(16回連載)」(ビジネスリサーチ)企業研究会／「顧客満足を先取りする“提案開発アプローチ”」(ダイヤモンド・ハーバード・ビジネス)ダイヤモンド社他多数

- 受講料 各受講方法 1名につき 33,770円(税込)
同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 27,500円(税込)
※会場受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金11,000円(税込)で承ります。
※個人でのご参加はご遠慮くださいますようお願い致します。
- お申込方法 二次元バーコード、又は FAX にてお申し込み下さい。
折り返し受講証、請求書、会場地図(会場受講のみ)を郵送致します。
お申込み後、5営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
(セミナー会場にて受講される方は、受講証を当日ご持参下さい)
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
- お支払方法 請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いいたします。(遅れる場合はご相談下さい)

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので受講証に同封の用紙でご連絡下さい。

■アーカイブ配信について

- <1>開催日より3~5営業日後を目安に Vimeo にて配信致します。
- <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用 URL をお送り致します。
- <3>動画は配信日より2週間、何度でもご都合の良い時間にご視聴頂けます。

11月5日(火) 「未来事業のアイデア発想法」 申込日 月 日

貴社名		申込日	月	日
所在地	〒			

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ☑をお入れ下さい。)

<input type="checkbox"/> 会場受講		<input type="checkbox"/> ライブ配信		<input type="checkbox"/> アーカイブ配信	
フリカナ氏名		所属部署・役職			
TEL	() -	FAX	()	-	
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。				

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ☑をお入れ下さい。)

<input type="checkbox"/> 会場受講		<input type="checkbox"/> ライブ配信		<input type="checkbox"/> アーカイブ配信	
フリカナ氏名		所属部署・役職			
TEL	() -	FAX	()	-	
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。				

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。 K

通信欄	
-----	--

<p>●E-mail アドレス登録受付&ご紹介キャンペーン実施中[Amazon ギフト券(500円)を進呈いたします]</p> <p><input type="checkbox"/> セミナーへのお申込みではなく、メール配信登録のみの方は左記へ✓を入れて下さい。 ※携帯アドレス、フリーメールアドレスは登録対象外となっております。 ※メール配信登録をご希望の方をご紹介下さい！ご紹介いただいた方には Amazon ギフト券(500円)を進呈させていただきます。 ※上記お申込フォームに、ご登録情報(貴社名・所在地・氏名・所属部署・役職・メールアドレス)をご記入下さい。</p>	
---	--

詳細・お申込はこちら↓ ■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所

お申込み受付 FAX 03-5532-8851

〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4階
Tel:03-5532-8850/E-mail:info@ssk21.co.jp/URL:https://www.ssk21.co.jp
※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。

2 4 4 5 7 - M

