

既存市場を変革する戦略的後発参入

～後発でも成功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 2025年4月14日(月) 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〕

一般に、後発参入と聞くと、「後発ではシェアが取れない」「儲からない」というネガティブな印象を持つ方は多いのではないのでしょうか。確かに、同じ商品・サービスカテゴリで同じようなビジネスモデルでは価値の差別化が難しく、先のような意見が出るのは当然と思われます。

しかし、後発参入にも2つのパターンがあります。ひとつは、同じようなビジネスモデルでの参入。もうひとつは、既存の市場を変革するようなビジネスモデルでの参入です。私共では、後者の参入形態を戦略的後発参入と呼んでいます。基本的には、新たなビジネスモデルにより既存の市場を置き換えるという方向性になります。

現実には、このような参入は意外に多くあります。分かりやすい例としては、店舗が並ぶ商店街から大型のスーパーマーケットへ、さらにはネットショップへと販売店の業態はビジネスモデルが変化してきています。さらに、小規模無人店舗など、新たな業態が生まれる可能性があります。このように、ニーズの違いへの対応や高度なニーズを実現できるような新たなビジネスモデルが次々に生まれ現れてきており、そして市場の活性化が続いています。

このような新たなビジネスモデルは、技術と新たな着想との組み合わせから生まれることは多いのですが、それを生み出していく考え方や進め方の体系は、あまり知られていないと思われます。

なお、企業内での新規事業開発は、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ことを考慮に入れることが必要になります。

本セミナーは、自社らしい事業をつくることを考慮に入れた上で、戦略的後発参入による新規事業開発の考え方や進め方について事例を交えながら解説します。

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. 戦略的後発参入について

- ・後発参入には2つのパターンがある
- ・新市場はどのように生まれるのか
- ・戦略的後発参入の事例
- ・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
- ・“変化が激しい時代”とは何が変化しているのか
- ・「新規事業って何」と聞かれたらどう答えるか
- ・新規事業から見た事業の特性分類
- ・事業の特性分類と戦略的後発参入との関係

2. 新規事業テーマ探索の進め方手法の色々と特徴

- ・新規事業開発が難しい理由の本質
- ・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
- ・技術のトレンドからアプリケーションを探す
- ・未来社会のトレンド予測からテーマを発案する
- ・デザイン思考とSDGsと新規事業
- ・未来のニーズや不連続のトレンドは考察できるのか
- ・新規事業の常識と進め方手法との関係

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
- ・新規事業探索に必要な自社らしさとは
- ・素材事部品、最終製品、サービス事業と自社らしさ
- ・技術の特徴と自社らしさ
- ・目的型事業と機能型事業
- ・発想力は情報の質量と比例関係にある

4. 戦略的後発参入のポイントは高度なニーズの実現

- ・事業の基本はニーズとシーズとビジネスモデル
- ・“強みを活かせ”の発想からの脱却が必要
- ・先発する事業より高度なニーズを狙う
- ・高度なニーズの見つけ方
- ・ニーズギャップ仮説と戦略的後発参入との関係
- ・ニーズギャップと自社らしさの関係

5. 戦略的後発参入による新規事業開発の進め方

- (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) 後発参入するターゲット市場を発掘する
 - ・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とターゲット市場の発掘
- (4) ニーズギャップ仮説を埋めるアイデア(実現手段)の検討
 - ・ニーズとシーズの組み合わせのアイデア
 - ・ビジネスモデルの分かりやすい体系
 - ・高度なニーズを満たすための目的発想
 - ・顧客価値の差別化をつくるビジネスモデル
- (5) 事業特性分析と競争優位戦略
 - ・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

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)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)をメール(PDF)にてお送りいたします。 お申込み後、3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画面を提示、もしくはプリントアウトしてご持参ください) ※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。

■ライブ配信について

- <1> Zoom にてライブ配信致します。
- <2> お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用 URL と ID・PASS を開催前日までにお送り致しますので、開催日時に Zoom へご参加ください。

■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。

4月14日(月) 「既存市場を変革する戦略的後発参入」 申込日 月 日

貴社名	
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
フリカノ氏名	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
フリカノ氏名	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。

25062-M

