

新規事業開発における効果的な テーマ立案の実践と事例【演習付】

■日時 2016年 8月2日(火) 10:30~17:30 ■会場 弊社研修室(東京・西新宿)

■受講料: 48,600円(税込み) 同時複数申し込みの場合: 1名につき 43,200円(税込み)

〒163-0722 新宿区西新宿2-7-1 小田急第一生命ビル22階

(株)日本テクノセンター TEL:03-5322-5888 FAX:03-5322-5666 HP: <http://www.j-techno.co.jp>

受講の申し込みは本紙FAX、もしくは弊社HPにてお願い致します。申込受付後、請求書・受講票を送ります。

- ・研究開発や事業開発に必要な価値創造のスキルと実現方法を、事例と演習を交えて解説する講座!
- ・講師の経験に基づく事業テーマ立案のノウハウとその成功ポイントを国内外の事例を通して学び、新規事業創出に活かそう!

受講対象: 研究開発部門・新規事業開発部門の主任、リーダー、係長、課長、部長、マネージャの方

修得知識: イノベーション推進の方法論 ・新規事業開発の先進事例と対処方法

第1部 あすなろ経営企画 代表 中小企業診断士 青島 利久 氏

(株)日立製作所にて電子部品、情報、ヘルスケアなどの研究開発、事業開発に携わる

近年の環境変化に対応していくには、自らが先を予測し、変化を創造しながら新たな事業や技術開発の挑戦に取り組むことが求められています。第1部では、事業開発における価値創造のスキルと効果的な事業テーマ立案のノウハウを紹介します。

日立製作所にて30余年の研究開発と新規事業開発、その後10余年のコンサル経験を基に、自らの経験と国内の企業事例を交えながらポイントをお伝えします。

第2部 (株)アクト・コンサルティング 取締役 野間 彰 氏

元 (株)野村総合研究所

研究開発戦略、研究開発部門の知的生産性向上のための業務革新、教育に携わる

技術開発だけではなく、開発した技術を適用して顧客に価値を提供し、事業として成功させるところまで含める企業が増えていきます。開発した技術を顧客価値に変え、事業として成功させるまでのシナリオを描き、関係者を方向づけてこれを実現するための技術・知識・方法を紹介します。また、新規事業開発の新潮流について、欧米の先進の動きと対処方法を合わせて紹介します。

第1部

1. 事業機会の発見とイノベーションの考え方 ~テーマを探すヒントとして~
2. 事業の定義
 - (1). 事業ドメインの設定
 - (2). 事業の競争優位性
 - (3). 演習: 新事業のテーマの創造
3. 企画・テーマ立案
 - (1). 企画立案のプロセス
 - (2). 課題の抽出
 - (3). 問題解決の技法
 - (4). コンセプト提案の3つのポイントと立案方法
 - (5). 社会的な価値創造
4. 企画書のまとめ方
 - (1). 企画書の構成
 - (2). 採用される企画書のポイント
 - (3). 企画力を向上させるポイント
 - (4). 演習: 1ページ企画書の作成(グループワーク)
5. 先進企業の事例
 - (1). 精密化学メーカーのイノベティブな改革
 - (2). 家庭用品メーカーの商品開発
 - (3). 材料メーカーのグローバルニッチ戦略
 - (4). 機械メーカーの事業開発とIoT
 - (5). 電機メーカーのヘルスケア事業

第2部

1. イノベーションに関わる欧米先行企業の事例
 - (1). イノベーションの定義
 - (2). 実現に求められる技術者・研究者の特徴
 - (3). 実現の事例
2. 成果を高めるためのノウハウ
 - (1). イノベーションのフレームワーク
 - (2). 必要な知識とその獲得方法
 - (3). 事業性追求方法
 - (4). 社外知見の獲得方法
 - (5). 経営者、関係者に対する方向付け方法
3. ディスカッション

■申込書

会社		住所	〒
TEL		FAX	
E-mail	E-mailの記載は必ずお願いします		
所属部課名(正式名称でご記入下さい)			受講者名
通信欄	講師紹介		