

新需要・新市場創造に向けた

新事業開発・新商品開発の 進め方セミナー [基礎編]

会期 2026年 **6月18日(木)～19日(金)**
8月25日(火)～26日(水)
11月25日(水)～26日(木)
 2027年 **2月 8日(月)～ 9日(火)** 各回とも2日間 10:00～17:00

対象

- 事業開発部門の幹部・管理者・担当スタッフの方々
- 商品企画・マーケティング部門の幹部・管理者・担当の方々
- 開発戦略テーマ推進リーダー・推進スタッフの方々
- 経営企画・営業企画・システム企画部門の幹部・管理職・担当の方々
- その他、本セミナーにご関心のある方々

講師

池田 裕一 氏

(株)日本能率協会コンサルティング 技術戦略センター
シニア・コンサルタント

特長

- 新事業・新商品開発の定石である基本要素と進め方を学びます。
- 新事業・新商品開発の特性を理解し、簡単な演習を通じて成功のポイントを学びます。
- 演習を通じた経験交流により、多様なものの見方、感じ方を体感し、新事業開発・新商品開発のための視野を広げます。

開催会場 日本能率協会 研修室(東京都港区芝公園) 他

プログラム

<昼休み 12:00～13:00>

1日目【マインド醸成と新事業探索】

- 10:00
- 1 オリエンテーション**
・新事業開発・新商品開発のフロー
 - 2 起業家マインドと行動規範**
(1) 新事業の成功パターンと失敗パターン
(2) 新事業成功のための行動規範 (3) 起業家マインドの醸成
演習 1 新事業に向けた個人のビジョン
【学習のポイント】
・ 事業開発に不可欠な起業家マインドの醸成として、成功に導く起業家の行動パターンを紹介する。
・ ディスカッション形式で実践的な起業家マインドを習得する。
 - 3 新事業(ビジネスチャンス)探索に向けたガイドラインづくり**
(1) 環境動向・変化の認識 (2) 顧客・市場分析
(3) 自社資源分析 (4) ビジネスチャンス探索ガイドラインの設定
【学習のポイント】
・ 俯瞰的な側面から捉える環境動向・変化の認識、顧客・市場分析を行い、新製品・新事業探索のためのガイドライン(基本方針)の設定方法を取得する。
 - 4 新事業(ビジネスチャンス)探索**
(1) ビジネスチャンス・アイデアの発想
(2) ビジネスチャンス・アイデアの評価
【学習のポイント】
・ プレーンストーミング、強制発想法などアイデア発想法を紹介する。
・ 商品・事業のアイデア発想におけるスキルと集めたアイデアの評価方法を紹介し、アイデア評価による有望事業テーマの設定のしかたを学ぶ。
演習 2 マクロトレンド分析とアイデア発想
(1) マクロトレンド (2) アイデア発想と演習
【学習のポイント】
・ 新事業開発・新商品開発のアイデア発想法をグループ演習を通じて体得する。
・ 課題として出題される事業のガイドラインを基に、グループ討議のなかで、アイデア発想のための要点やリーディング方法を知るとともに有望なテーマについての具体的な事業をイメージ化する。

【1日目の振り返り】

17:00

2日目【事業企画・評価・事業化準備】

- 5 事業企画**
(1) コンセプト設定方法
(2) 企画開発の進め方(BtoB、BtoC)
(3) 事業参入時のポイント
【学習のポイント】
・ コンセプト設定を「誰に・何を・どの様に」から発想し、企画開発の進め方と事業参入時のポイントをBtoB(法人向け・生産財)、BtoC(消費者向け)のそれぞれの視点から説明する。
- 6 事業性評価**
(1) 需要予測
(2) 企画テーマの評価
【学習のポイント】
・ 企画内容評価の基礎となる需要予測の考え方と手法を学ぶとともに、企画の評価視点・評価方法を身につける。
- 7 事業化準備**
(1) 事業化準備段階における検討内容
(2) コンテンジェンシープラン(不測事態対処計画)の設定
(3) 新事業診断のチェックポイント
【学習のポイント】
・ 企画・計画段階を経て、実際の事業に向けた準備段階での陥りやすい問題点などを、事例を踏まえて理解する。
演習 3 事業コンセプトと企画書づくり
(1) 事業コンセプト
(2) 企画書作り
(3) 演習 事業コンセプトづくり
【学習のポイント】
・ 新事業開発・新商品開発のコンセプト設定と企画書づくりをグループ演習を通じて体得する。実際に議論しながら企画書を作成することにより、要点や勘所を知るとともに、企画書の書き方を身につける。

【2日目の振り返り】

*プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

- ◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。
- ◆ 「参加者の声」は裏面をご参照ください。

新事業開発・新商品開発の進め方セミナー[基礎編]

講師紹介(敬称略)

池田 裕一 (いけだ ひろかず)
株式会社日本能率協会コンサルティング
技術戦略センター シニア・コンサルタント

機械販売会社の財務部門を経て、1990年(株)日本能率協会コンサルティングに入社。
以降、一般企業を対象とした新商品・新規事業企画、新サービス開発、事業立上げなどのコンサルティング、研修、講演にあたる。

【著書】
「新製品・新事業の育て方」同友館
「限界を突き破る戦略的事業連携」日刊工業新聞社
「はじめての新事業開発マニュアル」海文堂出版
「新規事業・新用途開発技法とテンプレート」日本能率協会総合研究所 ほか

参加者の声

- どのような方法を用いて新事業・新商品の開発を進めてよいか理解できていなかったが、検討から提案までの一連の流れをつかむことができた。
- 経営学、経済学について全く無知な私でもわかりやすい講義でした。
- 新サービスのアイデアを社内で募集し、案を検討していますが、その後の評価の際に実践しようと思います。
- 若手、またはプロジェクトのリーダーをこのセミナーに参加させたい。
- 座学に演習に、とって引き込まれるセミナーです。
- 自社でのやり方と比較しながら、どのように取り入れていくかを考えながら聞くと現状での足りない点がわかってくると思う。商品開発の進め方の方法をまずは試してみたい。

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。
TEL: 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	114,400円/1名
上記会員外	126,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認、ご同意のうえお申し込みください。

参加定員 20名

※開催催行最小人数に満たない場合は中止する場合がございます。

申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL: 03(3434)6271

電話受付時間 月~金曜日9:00~17:00 ただし祝日を除く

E-mail: seminar@jma.or.jp FAX: 03(3434)5505

プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL: 03(3434)1955(直通)

会場開催の会場案内

会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 *2026年4月1日~2027年3月31日 期間の開催一回限り変更受付
開催15日前~開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無料
開催7日前~前々日 (開催当日を含みます)	参加料の30%	通い: 5,500円(税込)
開催日 前日	参加料の全額	通い: 7,700円(税込)
開催日 当日	参加料の全額	*日程変更は受付しておりません。 参加料の全額を申し受けます。

※日程変更手数料は、消費税を含みます。

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。
参加日程の変更については、1回に限り可能といたします(但し、2026年4月1日~2027年3月31日会期に限る)。
開催7日前より、日程変更手数料が発生いたしますのでご注意ください。
なお、開催当日の日程変更は受付しておりません。
※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただきますようお願い申し上げます。

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校向け、個別課題解決支援も行っています。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。
是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は
<https://www.jma.or.jp/membership/>

JMAが選ばれ続ける4つの理由

- 1 現場課題に合わせたプログラム内容
- 2 実践力のつく演習
- 3 研修結果を継続させる仕組み
- 4 多様な業界、業種と交流