

11 新事業開発実践力養成コース

対象

- 新事業・新商品の関連部署に所属の方々
- 他部門から新たに新事業・新商品関連部門に配属予定の方々
- ビジネス知識として、新事業・新商品企画開発の基礎を知っておきたいの方々
- 転職先が新事業・新商品関連企業や部門の方々

ねらい・特徴

- ◆新事業開発のポイントとなるビジネスプラン(事業計画)について基本を学び、作成の一連の流れの実務を学びます。
- ◆実務に沿ったキーワードの解説や、講師の経験にもとづいた事例やノウハウの紹介により、様々な考え方を学びます。

会期・開催地

会場(東京) 2024年 2月14日(水)～16日(金)
2024年 6月11日(火)～13日(木)
2024年 8月 6日(火)～ 8日(木)
2024年10月22日(火)～24日(木)
2025年 2月 4日(火)～ 6日(木)

講師 (敬称略)

池田 裕一 (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

参加料 (税込)

日本能率協会法人会員 3日間参加：155,100円／1名
2日間参加：108,900円／1名 ※企画開発編のみ
会員外 3日間参加：178,200円／1名
2日間参加：121,000円／1名 ※企画開発編のみ
(注)テキスト(資料)費が含まれております。

受講者の声

- 基本的なプロセス、考慮すべきポイントを理解することができた。また、新規事業を分かり易く説明、顧客のビジョンの擦り合わせのためのツールとして、仮想カタログの考えはとても参考になった。(30代・男性 一般社員 商品開発・企画担当)
- 全く知識もなかったですが、分かり易い説明で来期の動きのイメージを掴むことができました。これから新規事業に関わる方にオススメです。(20代・女性 一般社員 営業担当)
- 市場調査を行うまでのプロセス、KFSとその抽出、ビジネスモデル及びプランの考え方など、考案をする上でのようなメリットと思考プロセスが有効を知ることができました。(20代・男性 一般社員 商品開発・企画担当)

プログラム

(昼食12:00～13:00)

時間	1日目	2日目	3日目
10:00	企画開発編		スタートアップ編
	市場調査とビジネスモデル	ビジネスプランと開発推進	新事業のスタートアップ
	01. 市場変化と新事業開発パターン ・最近の新事業事例 個人演習 事例テーマの事業構想	06. 新事業のビジネスプランの要点 ・事業環境動向 ・事業構想 ・展開シナリオ グループ演習 事例テーマのビジネスプラン 演習 発表 講評	01. 外部との連携 ・連携パターン ・連携のステップ ・連携先の評価 ・パートナーリングの実践 グループ演習 事例テーマの連携企画書の作成 演習 発表 講評
	02. 新事業探索のアプローチ ・現市場での新規テーマ開発 ・自社製品・技術を活かした新用途市場開発 ・新分野への新規事業開発	07. 収益計画 ・収支シミュレーション ・不確実性の分析	02. 事業化準備 ・顧客提案と市場実証 ・事業実施体制 ・新事業推進と組織
	03. 市場調査による市場創出視点の抽出 ・市場調査の種類と方法 ・顧客調査・競合調査のポイント グループ演習 事例テーマの調査プランニング 演習 発表 講評	08. 新事業開発のためのオプション発想 ・戦略オプション発想 ・他社との連携	03. 新事業立上げのマーケティング ・販路開拓 ・プロモーション ・ビジネスモデルの見直し
	04. 需要予測 ・需要予測の手法とポイント ・需要予測のための調査	09. 新事業のリスク分析 ・新事業のリスクとは ・新事業のリスク分析 グループ演習 事例テーマの収益計画とリスク分析 演習 発表 講評	04. 成長戦略の策定 ・成長事業戦略 ・事業投資戦略 ・マーケティング戦略 グループ演習 事例テーマの新事業戦略書の作成 演習 発表 講評
	05. 新事業のビジネスモデルの作成 ・事業KFS(成功の鍵)の抽出方法 ・新事業のビジネスモデルの構想 グループ演習 事例テーマの調査プランニング 演習 発表 講評	10. 事業性評価の視点 ・新事業の評価視点 ・撤退基準の考え方 グループ演習 事例テーマの調査プランニング 演習 発表 講評	
17:00		11. 新事業の開発推進 ・市場開発と技術開発の統合推進 ・事業開発マーケティング	