JMA マネジメントスクール

新事業開発 実践力養成コース

～ プラン構築からスタートアップまで、「成功の鍵」を学ぶ ～

会　期
各回3日間とも
10：00～17：00

2025年 6月11日(水)～13日(金)
8月 6日(水)～ 8日(金)
10月22日(水)～24日(金)
2026年 2月 4日(水)～ 6日(金)

会　場
日本能率協会 研修室
（東京都港区芝公園）

講　師
池田 裕一 氏
㈱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

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方々
- 転職先が新事業・新商品関連企業や部門の方々

このような方におすすめです

- 新規事業計画の提案が、個人の主観、手法によるもので手本が見いだせていない
- 事業戦略に関する知識がない。基本的知識習得の必要性を感じている
- 問題認識や事業内容の把握は一定のレベルまでできているが、次年度計画の具現化がなかなかできない
- 新事業の開発について何をどう行うか、常に自問している
- 社として事業開発には柔軟な方針だが、立ち上げた後に売れない、計画にミスがあるのでは、という懸念に対してどのように対応すればいいのかがわからない

本セミナーの特長

- 新事業開発の計画～開発実践まで一連の流れを学びます。
- 特に新事業開発のポイントとなるビジネスプラン(事業計画)の基本や、作成の一連の流れの実務を学びます。
- はじめて担当する方への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。
- 講義と複数の演習を通じて知識と考え方の定着をはかり、実践力を養います。
- 参加メンバー相互の情報交流を通じて、新事業開発の要点を身につけます。

プログラム <昼休み 12:00～13:00>

全日程(3日間)

企画開発編(2日間)

1日目 市場調査とビジネスモデル

1 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」

2 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

3 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

4 未来予測
- フォーキャストとバックキャスト
- 起こりうる未来からのバックキャスト
- 需要予測のための調査

5 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

2日目 ビジネスプランと開発推進

6 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

7 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
- オプション設定のフレーム
- 他社との連携

8 収益計画
- 需要予測の手法とポイント
- 収支シミュレーション
- 不確実性の分析

9 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

10 事業性評価の視点
- 新事業の評価視点
- 新事業の評価タイミング

11 新事業の開発推進
- 市場開発と技術開発の統合推進
- 新事業のための組織開発

社外連携・立上編

3日目 新事業の立上げ

1 外部との連携
- 連携パターン
- オープンイノベーション

アプローチ事例
- 連携のステップ
- 連携先の評価
- パートナリングの実践

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

2 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

3 新事業立上げのマーケティング
- 市場開拓、販路構築
- プロモーション
- ビジネスモデルの見直し

4 成長戦略の策定
- 商品開発戦略
- 事業投資戦略
- 拡販余地

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

※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。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会

新事業開発実践力養成コース

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

- **基本的なプロセス、考慮する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、考案をする上でどのようなメリットと思考プロセスが有効か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）

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) JMA 100268 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）

	全日程(3日間)参加	企画開発編(2日間)参加
一般社団法人 日本能率協会法人会員	155,100円/1名	108,900円/1名
会　員　外	178,200円/1名	121,000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。

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

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。）

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%	無　料
開催7日前～前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。
電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限ります。
(注)変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

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)

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・学校に向け、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