

オープンイノベーションによる 新事業開発基礎セミナー

参加対象

- 新商品開発・新事業開発の業務を担う方
- これまでのオープンイノベーション・新事業開発のやり方がうまくいかないと感じている方
- 外部パートナーとの協働で事業開発を実施しようとしている方
- ベンチャーや異業種連携に携わっている方

■貴社でこのような課題ありませんか？

- ◆会社としてオープンイノベーションをうたっているが、何から始めていいのかわからない
- ◆自前主義で長年、開発を進めており、外部との連携のやり方がわからない
- ◆これまで外部との連携を何度か実施したが、失敗に終わっている



■研修のねらい

オープンイノベーションや異業種連携というキーワードは良く耳にしますが、実際の新事業開発の現場では、なかなか上手くいっていません。技術者が自社技術にこだわりを持ち過ぎたり、相手企業に自社のやり方を押し付けたりするためです。

本セミナーでは、社外との連携による新事業開発のやり方や手順を、わかりやすく解説し、習得いただきます。社外との連携でつまづきやすい箇所を明らかにして失敗確率を減らし、効果的な連携の実務スキルの向上を目指します。

■セミナーのポイント

- 講師は、各社の新事業・新商品開発をリアルタイムで支援している現役のコンサルタントが担当。
- 図表を多く使用してわかりやすく事例を解説する、より実務的な内容。
- 演習時間を多くとることで手法の理解を促進。また、他の参加者の発想・視点が刺激となる。

プログラム

[時間] 10:00 ~ 17:00 <昼食時間 12:00~13:00>

1 オープンイノベーションの意義と課題

- ・オープンイノベーションの意義
- ・大企業とベンチャー企業とのオープンイノベーション事例
- 個人演習 オープンイノベーション事例を探す、教訓抽出

2 オープンイノベーションの目的・方針の明確化

- ・自前主義のメリット・デメリット
- ・オープンイノベーションは目的ではなく、手段
- ・業種別のオープンイノベーションのアプローチ
- ・オープン&クローズ戦略

3 オープンイノベーションによる新事業開発ステップ

- ・探索ステップ ・企画ステップ ・開発・立上げステップ

4 どのように連携先を探すか<探索ステップ>

- ・探索ガイドラインの設定 ・仲介機関とその活用の仕方
- ・産学連携の注意点と進め方
- ・ベンチャー連携の注意点と進め方 ・連携先の評価
- 個人演習 ベンチャー企業の事業評価

5 どのように連携先を巻き込むか<企画ステップ>

- ・新事業企画のステップ ・連携の種類
- ・権利関係の取り扱い ・連携企画書の要点
- グループ演習 連携企画書

6 どのように事業立ち上げを行うか<開発ステップ>

- ・仲介機関とその活用の仕方 ・ニーズ起点のビジネスマッチング
- ・産学連携の注意点と進め方

※プログラムは変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

■開催日時

2025年10月7日(火)

2026年2月17日(火)

[時間] 10:00 ~ 17:00

■形式

Zoom によるオンラインセミナー

■講師 (敬称略)

池田 裕一

(株)日本能率協会コンサルティング
R&D コンサルティング事業本部 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。

■参加料 (税込)

●法人会員…55,000円/1名

●会 員 外…66,000円/1名

