JMA マネジメントスクール

KFS：Key Factors for Success

新規事業開発に役立つ事業成功要因入門セミナー

～事業を広げるための基本戦略や優先すべきアクションプランを立てるためのスキル・考え方を習得する～

（旧名称：新事業開発における事業成功要因創出セミナー）

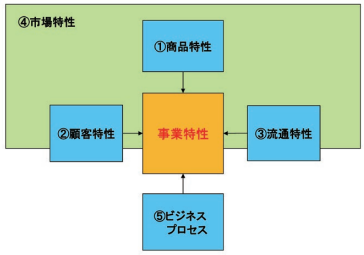
会　期　2026年 9月28日(月)～29日(火)　2027年 1月18日(月)～19日(火)　各回とも2日間 10:00～17:00

会　場　日本能率協会 研修室（東京都港区芝公園）

対　象
- 新規事業において、アイデア発想、事業構想を終え、事業化・市場導入、事業拡大するための戦略を構築したい若手・中堅社員の方
- 新規の業種・業態の事業化を図っている若手・中堅社員の方
- 新商材・サービスを拡販していく営業部門の若手・中堅社員の方

講　師　濱田 由朗 氏　㈱HIM 代表取締役 / マネジメントコンサルタント　国立名古屋工業大学 客員教授

事業特性の考え方



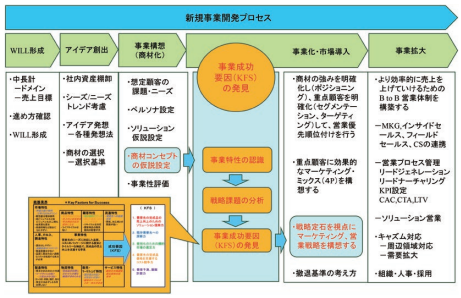
ねらい

新規事業開発へのニーズが高まっている昨今、新規事業開発担当者や営業担当者はこれまで体験・経験したことのない事業または新たな業種・業態での事業化、戦略立案が望まれています。

新規事業開発プロセスの中で「事業成功要因（KFS*）」という考え方は、新商材アイデアをスピーディな事業化・市場導入に向けて有効です。

本セミナーでは、これまでに経験したことがない新しい業界やビジネスで成功するための「事業成功要因（KFS）」を学び、それを活用して事業を広げるための基本戦略や優先すべきアクションプランを立てるためのスキル・考え方を習得することをねらいとしています。

本セミナーの取り組み範囲



受講後に身につくスキル

- 既存の事業とは違う、今までに経験したことのない新規事業の“事業拡大のための戦略”をスピーディーに立案できるスキルが身につきます
- 具体的には、事業特性ごとに違う事業成功のための勘所、“店舗立地が重要な事業”、“ブランド構築・顧客管理が重要な事業”、“サプライチェーンの構築が重要な事業”などが発想できるスキルが身につきます
- このスキルは、BtoB事業において、お客様の戦略課題・ニーズを推定しソリューション営業力を向上させることにも役立ちます

プログラム

各日　10:00～17:00（昼休み 12:00～13:00）

1日目

オリエンテーション

1 事業成功要因（KFS）の考え方
- 事業成功要因（KFS）とは
- 事業成功要因（KFS）発想手順と活用事例

2 事業成功要因（KFS）把握の必要性
- 新事業開発での必要性の高まり
- 効果的な戦略立案
- ソリューション営業での顧客課題推定

3 商材コンセプト、SBUの認識、設定
- 商材コンセプト設定
- SBU（戦略事業単位）認識

商材コンセプト、SBU設定演習

4 事業特性から考える
- 事業特性発想の考え方
- 特性要素別発想視点
- トレンド情報
  －PEST視点、ビジネスモデル、最新テクノロジー
- 事業特性発想のコツ
  －2つの比較対象、上下左右
- 経験則の補完

事業特性発想演習

2日目

5 事業戦略課題の発想
- 事業戦略課題発想の考え方　－業界ごとの戦略課題
- 戦略課題発想視点と事例　－商材別、機能別、PLC別など
- 帰納的発想視点

主要戦略課題発想演習

6 基本戦略への展開
- 基本戦略定石
- ビジネスモデルの基礎知識

基本戦略発想演習

7 事業成功要因（KFS）への落し込み
- 事業成功要因発想の考え方
  －発想視点の大きさ、バランスへの留意
- 成功事例の情報活用

KFSへの転換演習

8 事業戦略企画書への落し込みの考え方
- 自社・自部門の戦略課題発想への展開方法
- 課題展開、個別戦略立案、優先施策への落とし込み
- アクションプランへの落とし込み
- 事業戦略企画書とプレゼンテーション

まとめ

*KFS：Key Factors for Success

※最新の参加申込規定、参加料はお申込みページにございますので、ご確認、同意のうえお申込みください。

※プログラム内容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。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会

申込・セミナー詳細は　JMA152498　検索

新規事業開発に役立つ事業成功要因(KFS:Key Factors for Success) 入門セミナー

講師紹介(敬称略)

濱田 由朗

㈱HIM 代表取締役
マネジメントコンサルタント
国立名古屋工業大学客員教授

慶応義塾大学工学部管理工学科、同大学院工学研究科(管理工学専攻)

修了後、日本能率協会コンサルティングで6年間、外資系グローバルコンサルティングファーム、A.T.カーニーの東京事務所、シカゴ本社で9年間コンサルティング活動後独立し、株式会社"HIM(Hamada Institute of Management)"を設立、代表取締役に就任する。この間、北米、ヨーロッパ、韓国、台湾をはじめとする東アジア、東南アジアでも活動し、現在、40年を越す一貫した国内外、数十社にわたる経営コンサルティング経験を活かして全社革新、事業戦略、マーケティング戦略、新規事業開発、営業戦略、営業マネジメントシステム、ソリューション営業分野で、戦略立案から実施・定着化までの実践的コンサルティングに重点を置き活動する一方、中間及び上級管理者向けアクション・ラーニング、グローバル人材養成、意思決定とリーダーシップ、マネジメント研修も実施中。

著書に"会社が生き返る!"(共著:日本経済新聞社、1998年)、"B to B のための戦略的ソリューション営業テキスト(副題:事業成功要因<KFS>を見抜く営業力とは!?)"(日刊工業新聞社、2008年)、"アクションラーニング活用術(副題:グローバル・ビジネスリーダーの養成とスキルアップ)"(日刊工業新聞社、2014年)がある。

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 152498 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。

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/**

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
※開催催行最少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%	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あげます。

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・学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

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