

未来事業を創る法則に着目

未来事業のアイデア発想プロセス セミナー オンラインセミナー

開催日：2025年3月3日（月）
13:30～17:00

「未来に向けた事業を見つけたいが難しい」と感じている企業は多いのではないのでしょうか。不確定な未来の事業開発を目指すのですから、難しいのは当然と言えます。

5年後、10年後の未来を見据えた新規事業を考える場合、一般的には、社会環境や業界トレンドの分析から検討がスタートします。トレンド分析というのは過去から現在の延長線で未来を予測するものなので、誰がやっても基本的には同じような分析結果になります。そのため、ユニークなテーマの発掘が難しくなってしまいます。また、そもそも、未来予測は「シーズ発想」で考察されることが多く、市場ニーズと乖離した予測がなされることも多く見られます。

実は、1980年代以降から現在にいたるまで、未来事業はどのように作られてきたかを考察すると、いくつかの法則があることに気づきます。未来事業を検討する上で、この法則は非常に参考になるものと思われれます。

また、事業のアイデアは、時間をかけて考えても出てくるものではなく、情報収集する対象を絞込む、顧客候補や市場の実態を把握する、潜在ニーズを掘り起こすなど、アイデアを考え出す手順が重要になります。

本セミナーでは、まず、過去から現在にいたるまで、未来事業はどのように作られてきたかを考察し、いくつかの法則について解説します。その上で、未来事業のアイデアを発想するプロセスについて解説します。

本セミナーの特徴

- ◆ 未来事業が作られてきた過去の分析から、いくつかの法則を解説します。
- ◆ 将来や未来予測から検討をスタートする難しさについての共通認識化を図ります。
- ◆ 未来事業のアイデアを発想するプロセスについて事例を交えて解説します。
- ◆ 素材メーカー、食品メーカー、ITベンダーなど業種別の進め方の違いについても解説します。

【講義】

1. 未来事業が生まれるいくつかの法則

- ・1980年代以降の連続、不連続な変化と生まれた未来事業
- ・未来のニーズや不連続のトレンドは予測できるのか
- ・市場が変化するのではなく技術が市場を変化させる
- ・未来事業が生まれるいくつかの法則

2. 一般的な将来予測、未来予測の考え方

- ・将来予測、未来予測の例
- ・将来予測、未来予測は意外にシーズ発想が多い
- ・予測と実際のズレの原因

3. 未来事業を創るエネルギーの源

- ・ニーズギャップとは
- ・ニーズギャップと未来事業の関係
- ・未来事業と技術シーズとの関係
- ・ニーズギャップ仮説の見つけ方

4. 自社らしい未来事業を見つけるための4つの仮説

- ・自社の強みが活かせることが自社らしいではない
- ・未来の事業探索に必要な自社らしさとは
- ・目的型事業と機能型事業の違い
- ・素材、部品メーカーの自社らしさの考え方
- ・最終製品メーカーの自社らしさの考え方
- ・食品メーカーの自社らしさの考え方
- ・サービスベンダーの自社らしさの考え方
- ・ITベンダーの自社らしさの考え方
- ・自社らしい未来事業を見つけるための4つの仮説
- ①トレンド分析から始めると現実的でユニークなテーマが意外に発掘できない
- ②有望な先端技術から自社に合った技術を選択するも用途開発と競争で苦勞する
- ③ニーズは無限にあるという視点に立つと、ニーズは探すのではなく選ぶものになる
- ④これまでの事業展開の中に自社らしさのヒントがある
- ・発想力は情報の質と量に比例する

5. 未来事業のアイデア発想プロセス

- (1)進め方の全体像
 - ・未来事業探索の基本的考え方
 - ・進め方の全体像と推進ステップ
- (2)自社らしさを分析し探索領域を決める
 - ・要素技術分解と新規事業との関係
 - ・自社らしさを導き出すための製品・事業分析
 - ・目的観点で自社らしさを決める
 - ・技術的観点で自社らしさを決める
- (3)深掘りする情報収集の領域を目的観点で選定する
 - ・ビジネス構造マップを作ることで市場の現状を知る
 - ・ビジネス構造マップの作り方とポイント
 - ・ニーズギャップ仮説の抽出
 - ・深掘りする情報収集領域の抽出
 - ・深掘りする情報収集領域の選定方法
 - ・深掘り調査を行なうことで偶然の出会いがある
- (4)ニーズギャップ仮説を埋める手段の検討
 - ・ビジネスモデルの分かりやすい体系
 - ・顧客の決め方
 - ・顧客の未来の目的を設定する
 - ・顧客の未来を実現する手段を生み出すための目的発想
 - ・顧客価値を体系的に理解する
 - ・アイデアの顧客価値への変換作業とアイデアのリファイン
 - ・他社との組み合わせ事業のプロデュースのポイント
- (5)事業ユニットの設定と展開シナリオ
 - ・商品・サービスの集合である事業ユニットの設定
 - ・成長の潜在力の考察
 - ・事業展開シナリオの策定
 - ・事業特性分析と競争優位戦略
 - ・社内説得の3要素(事業目的の魅力とロジックと情熱)
 - ・ビッグビジネス創出についての見解

【質疑】

講師プロフィール

株式会社リーディング・イノベーション 代表取締役社長／新規事業開発上級職人 芦澤 誉三
 1982年 早稲田大学理工学部卒業。石油開発エンジニアリング会社を経て、株式会社日本能率協会コンサルティングに入社。一貫して、新規事業のコンサルティングに従事。50 案件以上の新規事業プロジェクトに参画。その後、一部上場メーカーにて新規事業開発に携わり別会社として独立事業化を果たし取締役就任。ソフトウェアベンチャーの役員を経て、現在、株式会社リーディング・イノベーションの代表取締役社長として、新商品・新規事業開発、研究所発の新規事業開発、中期R&Dテーマ探索のコンサルティング、新規事業プロデュースの中核人材として活動している。

専門領域 新商品・新規事業開発、中期R&Dテーマ探索、複数社組み合わせ事業のプロデュース

主な著書、論文 「事業化プロデューサー養成講座」明日香出版社／「ビジネスレイヤー別新規事業開発実践ガイド」企業研究会／「技術シーズの新規事業開発への結びつけ方」(経営センサー)東レ研究所／「顧客満足を先取りする“提案開発アプローチ”」(ダイヤモンド・ハーバード・ビジネス)ダイヤモンド社／「自社らしい未来事業探索の進め方とそのポイント」(研究開発リーダー)技術情報協会、他多数

未来事業を創る法則に着目

「未来事業のアイデア発想プロセス」セミナー

オンラインセミナー

◆お申し込み方法

下記のいずれかの方法にてお申し込みください。

- ①下記のお申し込みフォーマットに必要事項を記入し、FAXにてお申し込みいただく。
- ②下記お申込み先にあるメールアドレスより、お申し込みいただく。

◆開催日

2025年3月3日(月) 13:30~17:00

◆開催方法

Zoomによるオンライン開催

◆参加費用

30,000円(消費税別) / 人

貴社名			
住所	〒		
ご参加者①	部署	役職	
	お名前	TEL.	E-mail
ご参加者②	部署	役職	
	お名前	TEL.	E-mail

お申込

株式会社リーディング・イノベーション
東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビル6階
Tel.03-5953-8950 FAX.03-5953-8862
URL:<http://www.lead-in.com>

担当: 高橋
E-mail:takahashi@lead-in.com

お問い合わせ

株式会社リーディング・イノベーション
Tel.03-5953-8950

担当: 芦澤
E-mail:ashizawa@lead-in.com



あなたの会社の新しい売上を創出する
「事業化プロデューサー養成講座」
リーディング・イノベーション著
明日香出版社



図解入門ビジネス 最新LLPとLLCの
基本と仕組みがよくわかる本
リーディング・イノベーション著
秀和システム



「欲求の本質に迫る: ポップで深いニーズの考察」
ビジネスマンに必要な企画の思考力
リーディング・イノベーション 芦澤蒼三著
アマゾンKindle版