

各位

平成19年6月吉日

株式会社日本総合研究所
研究事業本部

新規事業開発プロセスマネジメントセミナー

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申しあげます。また、平素は格別のご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

数の多さと自由な発想で数の多さで戦後日本経済の牽引役として数多くのマーケット創造の担い手となってきた団塊世代の定年退職が今年2007年から始まりました。数々の新市場を創造してきた時間的、経済的理由を手にしたこの世代の次のライフステージにむけての新たなビジネスチャンスの動きに注目が集まっています。他方、今日の経営環境は大きく変化し、その変化のスピードも一昔前とは比べ物にならないほど早くなっています。多くの企業では、時代の変化に対応すべく従来型ビジネスモデルの呪縛からいかにして脱却し、時代のニーズに対応した新たな一步を踏み出すべきかを検討しています。

バブル期は、新規事業といえば不動産やゴルフ場・リゾート開発など投機的な方向へと走るテーマが多くあった時期でした。今日の新規事業開発は、バブル期とは異なり、自社経営資源の強みを生かすための取組みが多く見られるようになり、真に事業戦略的な視点から検討がなされる本来の企業経営の姿になったと言えます。

経営課題の中でも難易度が高く、担当者を悩ませるのが新規事業開発です。当社のコンサルティング内容としても、業種を問わず多くの企業から相談を持ちかけられるのがこのテーマです。また多くの誤解と誤った対応により、担当者の方々がご苦労されるのが新規事業開発です。新規事業開発のプロセスマネジメントの問題が新規事業の運命を大きく左右しているというケースが多々見られます。今回はコンサルティング実践の中から新規事業開発プロセスマネジメントを内容としたセミナーを企画致しました。

いま、日本経済は大きな転換の時期を迎えております。景気低迷、デフレ化の影響を受け、各企業・業界も売上高が右肩上がりの時代から、大競争の時代へ、グローバリゼーションと変化しております。本セミナーでは、新規事業開発のマネジメント上の問題点、成功確率を上げるための企画書の書き方、意思決定プロセスについてその方向性を示すとともに、これまでのコンサルティング事例を交えながら新規事業開発の具体的な方法論に言及します。

最後に、本セミナーは経営トップと企業参謀の方々、および新規事業開発推進担当者の方々にお役に立つ内容となるように企画致しました。経営トップおよび経営幹部自らのご参加をお待ち致しております。

セミナー実施要領

敬具

1. 日 時 平成19年7月18日（水） 13：30～16：30

2. 会 場 東京都千代田区一番町16番
株式会社 日本総合研究所 1階セミナールーム
TEL. 03-3288-4301

3. 主 催 株式会社日本総合研究所 研究事業本部

4. 講 師 裏面参照

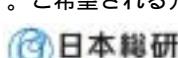
5. 対象者 社長、経営企画部門長、情報システム部門長他経営幹部の方々（業種問わず）

6. 受講料 17,500円（資料代含、消費税別途）

7. 定 員 50名

8. お申し込み、お問い合わせは別紙の参加申込書を参照して下さい。

当日個別相談をお受けしております。ご希望される方は参加申込書の連絡事項にご記入下さい。



実施内容

[セミナーの目的および内容]

本セミナーの目的は、プロセスマネジメントの視点から新規事業開発の基本スキームを理解していただくことにあります。

- 新規事業開発のマネジメント的阻害要因
- 事業戦略の中で新規事業をどう位置付けるか
- 自社の経営資源の強みを生かした新規事業テーマ分野をどのように探索するか
- 事業ドメインの考え方が何故重要か
- 事業戦略シナリオはどうのように描くべきか
- 新規事業推進に伴う障害をどのように克服するか

これらの基本スキームの無いまま個別テーマに走るケースが多く見られます。

本セミナーでは基本スキームの重要性をご理解いただき、実りのある新規事業シナリオの描き方、そのシナリオに沿って実践していく方策などについてご提言いたします。

<セミナー内容>

1. 間違いだらけの新規事業開発プロセスマネジメント
2. 新規事業推進3つの手順プロセス
現状分析と新規事業開発の方向付け、 テーマ探索と絞込み、 新規事業戦略シナリオ策定
3. 新規事業開発マネジメント
 - ・ビジネスチャンス発掘アプローチ（シーンマーケティング）
 - ・組織体制、適正人材
 - ・意思決定プロセス
 - ・情報スキル（情報収集、加工分析、プレゼン）
 - ・外部専門機関との連携
4. 新潮流のビジネスチャンスをどう読むか
 - ・二地域居住～スローライフをめぐるビジネス群

[講師プロフィール]

講師：日本総合研究所 研究事業本部 主任研究員 中村 千春

経歴：中央大学大学院法学研究科前期博士課程修了

事業戦略コンサルティングファームを経て三井銀総合研究所（さくら総合研究所、SMBCコンサルティング）

新規事業、事業戦略、マーケティング等のコンサルティング実績多数

事業戦略、集客論、新規事業論等のテーマの講演活動多数

コンサルティング歴22年

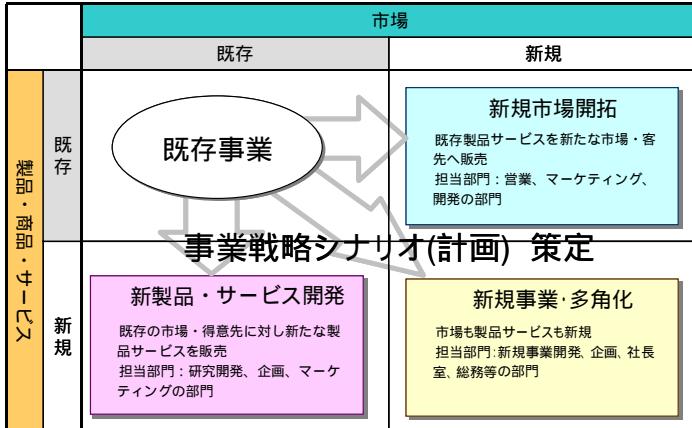
著書：「集客革命」PHP研究所、「これからの事業承継」（共著）税務経理協会
「1999年の日本」（共著）かんき出版

さくら実務シリーズ「経営理念の確立と徹底の手順」、情報力アップハンドブック」SMBC経営懇話会実務シリーズ「実践・新規事業開発」

雑誌：さくらあい、MIT、エコノミスト、レジャー産業等、雑誌への寄稿多数

講演活動、セミナー、ニュービジネス研究会など活動多数

新規事業開発3つのパターンと担当部門



新規事業という言葉は、企業担当者によって色々な意味で使われています。

大きく分けると新製品開発、新市場・新規ルート開拓、狭義の新規事業、多角化等となり、それぞれパターン分けして担当部門をまとめると左図のようになります。

新規事業開発の3つのステップ

