

「新規事業開発」研修

— アプローチの違いを知る、手法を学ぶ、スキルを育む —

「新事業開発」研修に求められるニーズは様々です

- 今の本業の成長スピードや収益性が鈍化しており、全社的に新規事業の開発を奨励している
- 新規事業開発の研究は経営者として常日頃からしているつもりだが、誰も体系立ったやり方は教えてくれない
- 社として過去に新規事業を成功させてはいるが、そのやり方が検証・確立されておらず、所詮は個人技依存でしかない
- 新規事業開発担当の部署もちゃんとあるが、やり方は標準化どころかまったくアドホックで、しかも成果が出ていない

こういった課題意識を持たれている経営者の方は多いのではないのでしょうか。経営者といえども必ずしも「新事業開発」のアプローチや具体的な手法に関する体系立った知識があるとは限らず、経営参考書やノウハウ本に書いてあることを伝えるだけでは、社員の方々を指導できないのも事実です。

研修目的に合わせたメニューを用意しました

「新事業開発」と一口に云っても幾つか異なるアプローチ・手法があり、企業の置かれている経営環境によりどういったアプローチが望ましいかは異なります。その目的次第で研修の枠組みも受講対象者も変わってきます。弊社ではそうしたニーズの違いに、メニューを分けて、個別企業ごとにご対応申し上げております(次頁参照)。

多数の企業の新事業開発プロジェクトを支援し、また研修や大学院MOTコースでの授業という形でビジネスマンのスキルアップにご協力してきた私共ならではの、中身の濃い研修プログラムをご用意しています。

【主たる講師 パスファインダーズ(株) 代表取締役社長 日沖博道】

1957年三重県生まれ。一橋大学卒業後、通信機器メーカーで営業職やマーケティング主任を務めた後、米テキサス大学経営大学院でMBAを取得。帰国後、米系戦略コンサルティング会社、アーサー・D・リトル(ADL)にて戦略策定や新規事業支援などで幅広い経験を重ね、在職後半には幹部の一人として日本オフィスを主導するとともに、ADL自身の全社戦略プロジェクトにアジア・パシフィック代表として参画するという稀な経験も有す。その後独立しベンチャー企業投資・経営や合弁会社経営に携わる。さらに日本ユニシスに招聘され、新規事業担当部長やコンサルティング部門の統括パートナーを務める。その後大手コンサルティング会社のディレクター/パートナーを経て再び独立し、2012年にパスファインダーズを設立し現在に至る。30年近くにわたり150超の変革プロジェクトを遂行。顧客企業の新規事業や業務改革、海外市場進出、営業力強化などに多くの実績を持つ。羅針盤倶楽部事務局長も務める。単独著に『ベテラン幹部を納得させろ!』(ギャラクシーブックス)、『BPMがビジネスを変える』(日経BP企画)、『フォーカス喪失の罠』(ダイヤモンド社)がある。他に共著が数冊ある。ビジネス向けシェアメディア『Insight Now!』や『経営者のお悩み相談所』などでの記事掲載多い。



●研修実施企業：パスファインダーズ株式会社

〒108-0014東京都港区芝4-13-4 田町第16藤島ビル2F TEL: 03-5419-7172 FAX: 03-5419-0597

弊社、パスファインダーズ株式会社(「水先案内人」を意味します)は、少数精鋭主義かつハンズオン型(クライアントと一緒に活動するスタイルです)の戦略コンサルティング会社として、先駆者たらんとするクライアント企業に対し新事業開発を中心に支援しております。小規模でも高い付加価値を提供するプロ集団として指名していただけるよう、日夜切磋琢磨しております。

こうした私共のサービス品質や考え方をご理解・ご共感下さるクライアントの方々と、末長くお付き合いさせていただきたいと考えております。

「新規事業開発」研修 定番コース

最初は「経営者コース」にて自社に最も適した活用法を考えていただくことをお薦めします。

コース	目的	受講対象	期間	主な内容	スタイル	費用** (税別)
経営者 コース	アプローチ・ 適性の違いを 知り、自社で の適用法を考 える	経営者	2.5～3時 間	<ul style="list-style-type: none"> 「新規事業開発」手法(3種*)の解説(メリット・デメリット含む) 事例紹介 質疑応答 	講義と Q&Aを 交互に	10万円 /社
「競争 戦略」 コース	既存市場へ の新規参入・ 仕切り直しを めざすアプ ローチを集中 理解する	プロジェクト 向け中核メ ンバー(～ 20人/回・ 社)	半日×2 回	<ul style="list-style-type: none"> 「競争戦略」アプローチとその手法を集中解説 事例紹介 ワークショップ 	講義と ワーク ショップ	30万円 /社～
「新カテ ゴリー 創造」 コース	世の中にな いカテゴリー の確立をめざ すアプローチ を集中理解す る	プロジェクト 向け中核メ ンバー(～ 15人/回・ 社)	半日×2 回	<ul style="list-style-type: none"> 「ブルーオーシャン戦略」アプローチとその手法を集中解説 事例紹介 ワークショップ 	講義と ワーク ショップ	30万円 /社～
「ビジネ スモデ ル創 造」コー ス	新しいビジネ スの仕組みを 開発するアプ ローチを集中 理解する	プロジェクト 向け中核メ ンバー(～ 12人/回・ 社)	1日、2日 間の2通り	<ul style="list-style-type: none"> 「ビジネスモデル開発」アプローチとその手法を集中解説 事例紹介 ワークショップ 	講義と ワーク ショップ	30万円 /社～

* 3種の「新規事業開発」手法とは、①競争戦略、②ブルーオーシャン戦略、③ビジネスモデル開発という、それぞれ異なるアプローチのものを指します。

** 実施地域、参加人数、カスタマイズ要素(所与の事業環境条件など事前相談)によって費用は少しずつ異なりますので、別途ご相談させて下さい。

なお、上記の4コース以外にも必要に応じて、貴社事情に合わせて独自のカスタマイズをした研修を企画することができます。お気軽にご相談下さい。

各コースの内容は下記までお問い合わせ下さい。資料をお届け致します。

●問い合わせ先

◆メール info@pathfinders.co.jp

●研修申込先

必要事項を明記のうえメールで下記までお送りいただくか、または弊社ホームページからお申し込み下さい。

◆必要事項:①貴社名 ②貴社住所 ③ご担当者の役職 ④御氏名
⑤電話番号 ⑥メールアドレス ⑦研修実施の希望タ
イミング

◆メール info@pathfinders.co.jp

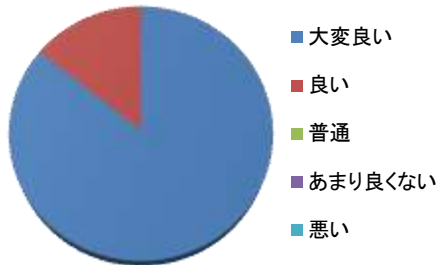
◆弊社HP www.pathfinders.co.jp/

※ 本申込により収集された個人情報は、意思確認、その他のセミナーまたはイベント開催等、弊社関連情報を提供するために利用し、その他の目的には使用致しません。

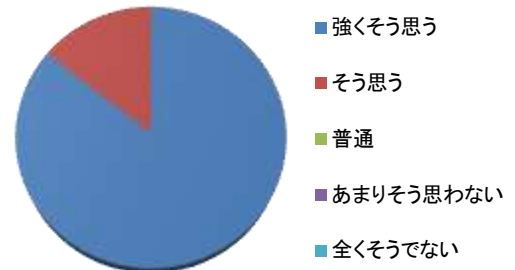
【参考】過去の「新規事業開発」研修に対する評価

■同様の研修参加者のアンケート結果

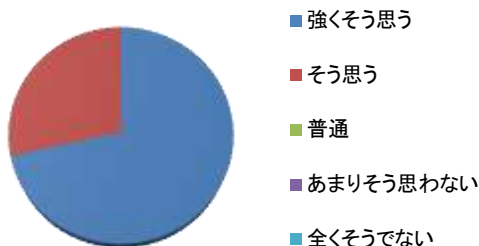
準備、教材の利用は適切か



他の人にも薦めたいか



あなたの知識の体系化に役立ったか



一方通行でなくインタラクティブだったか



■同様の研修セッションに参加して得られたこと(参加者の生の声)

- 有難うございました。時間が短く感じるくらいでした。
- とてもリアルに実践的研修としてやれたので、もう少し続けたかった。
- これから少しずつ教わった手法を取り入れて、事業をやっていきたいと思います。
- 奥が深いのと、やはり実践に使っていきたく感じました。
- 刺激的でした。通常、使う頭ではない部分を使えて、違う視点から物事を見る。発想を多様化させられると感じました。有難うございます。
- タイトルに合った内容がしっかりと含まれており、理解しやすかったです。
- 説明も全体的に分かり易かったですし、質問への対応も適切だったと思います。
- 発表に対し意見交換できる運営で、参加感覚がありました。
- 事例研究+発表は頭の整理になってよい。
- 様々な業界・業種・地域でのモデル事例は実務でのヒントになります。
- 当社のようなオールドエコノミー業種に合わせて、ITを使わない事例をもっと欲しいとのリクエストに応じていただいた。メーカーのサービス化の事例などが幾つも提供されて、満足した。
- いろいろなビジネスモデルを取り上げており、非常に興味深く聞くことができる。装置産業といった(自社の)従来型ビジネスでは触ることができない内容である。

【参考】「新規事業開発」研修から派生した新規事業(抜粋)

■「新規事業開発」研修およびその延長上から開発された新規事業 (「新規事業開発」研修の際に着想を得た、もしくは議論したもの)

- 【飲食業】無農薬・低農薬野菜をウリにした「食の安心」レストランを創業。ダイレクト・レスポンス・マーケティングによる販促を展開
- 【エステ業】独自のハーブアロマを使ったエステ&リラクゼーションサロンを創業
- 【コンサルティング業】現地人脈を活かし、小規模事業者向けに欧米市場での新規顧客開拓のためのマーケティングサービスを創業
- 【研修会社】エグゼクティブ候補向けコーチング事業を核に複数の派生サービスを開発
- 【金型加工製作会社】従来個別操業していた国内・海外工場を連携させ国際分業することで、高い品質レベルと納期で顧客要望に応える体制を整備
- 【金属塗装会社】従来の工業塗装の請負工事だけでなく、コスト削減などの付加価値コンサルティングサービスを併せて提供するスタイルに変革
- 【製紙会社】介護施設および在宅介護家庭向けに、そのままトイレに流せるペーパータオルを開発。通常販売ルート以外にオンライン販売も追加
- 【電子機器開発支援企業】従来の基板設計及び試作実装に加え、中小規模顧客企業のために部材調達のアウトソーシングサービスを提供
- 【制御系システム開発企業】独自開発の認識エンジンをベースに、非接触インタラクションシステムの開発に関連するコンサルティング～SIを総合した支援ビジネスを確立
- 【業務システム開発企業】金融業界向けに、商品開発のために必要な業務および管理体制を支援するシステムを短期間で構築可能とするプラットフォームを開発・提供

■「新規事業開発」研修で使うアプローチで開発された新規事業 (研修をきっかけに個別のコンサルティングプロジェクトを実施したもの)

- 【製造インフラ系企業】製造インフラ事業においてIoT/AI等の活用による新ビジネスモデルを開発。現在は対応製品・プラットフォームを展開中
- 【ICT企業】公共インフラ&スマートシティ事業:グローバル市場戦略とビジネスモデルの策定、提携候補探索を支援。複数分野に対し分野毎にプロジェクトとして実施、うち先行テーマは既に海外企業との提携を実行しグローバル展開中
- 【人材派遣会社】従来の中核分野に隣接するハイレベル専門家分野に焦点を当て、特定機関との提携およびバーチャルとリアル両方のコミュニティを通じて登録者を増やし、関係性を強化