

2018

事業構想セミナー

2018. 8/27 (月)

顧客価値創造のための

事業構想

組織を発展させ、儲かり続けるシナリオの作り方



一般財団法人 日本科学技術連盟

事業構想セミナー

～組織を発展させ、儲かり続けるシナリオの作り方～

キーワード

事業構想、ソリューション、コトづくり、イノベーション、価値共創

対象

対象階層：中堅～役員 / 対象部門：全般

このような方におすすめです

下記のようなご要望をお持ちの、事業部門の役員・責任者・マネージャーの方々

- 新しい事業を構想したい
- 既存事業の構造の見直しを図りたい
- 新規顧客を開拓したい
- 既存顧客の囲い込みを強化したい
- 顧客へのソリューション提供など、事業に新しい視点を取り入れたい
- ビジネスモデル構築の具合的方法論を知りたい

概要

昨今、「製造業のサービス化」、「ソリューション開発」、「ソリューション型ビジネスモデルの構築」といった言葉を耳にする機会が増えました。この新しい潮流は『脱・単品販売ビジネス』を志向することの重要性を示唆しています。かつての時代と比較して、「モノ単体に品質の良さ」だけでは持続的な競争優位の確立が困難になっていることが背景として挙げられます。当セミナーでは、ハードとソフトの組合せによって事業全体で儲け続けるシナリオの作り方を、一日で体験いただきます。

特徴

- ・顧客から見て自社が無くてはならない度合いをいかに高めるか？
 - ・いかに単品販売ビジネスを脱却し、ハードとソフトの組合せで勝ち続けるか？
 - ・中長期的見地に立ち、いかに儲け続けるシナリオを構想するか？
- ※セミナー終了後に自社に合わせた具体的な展開方法（実践編）についても相談を承ります。

カリキュラム
(1日コース)

- 午前：10:30～12:00
ワーク1：当事業は顧客の何の実現をサポートしているか？
- 午後：13:00～14:30
ワーク2：具体的に、顧客は何をすることができるようになれば喜ぶか？
2.1 事業ドメイン再定義 part2 2.2 顧客 Do リスト 2.3 ホップ・ステップ・ジャンプ
- 14:30～16:00 (途中休憩含む)
ワーク3：上記の顧客 Do を実現するために、ハード・ソフトを通じて我々は何をできればよいか？
3.1 当事業 Do リスト 3.2 実現手段としてのハード・ソフトの考案
- 16:00～17:00
ワーク4：事業全体でいかに稼ぐか？
4.1 事業の戦略的ポジショニング 4.2 マネタイズシナリオ
4.3 ホップ・ステップ・ジャンプとソリューションパッケージ
- 17:00～17:30 総括・まとめ

日程・会場
・参加費(税込)

回数	日程	会場	参加費
1	8/27(月)	東京	一般：37,800円 会員：32,400円

指導講師

・加藤 雄一郎 氏(職業能力開発総合大学校 能力開発院 生産管理系(企業経営ユニット)教授)
東京工業大学大学院 博士課程 価値システム専攻修了。
博士(学術)。食品会社、広告会社、名古屋工業大学大学院を経て、2018年4月より現職。
専門はマーケティング、競争戦略、組織開発、事業創造人財育成。建機、電子機器、自動車、トイレタリ、食品など企業を対象にした事業価値創造プロジェクトや人財育成研修など企業指導多数。主な著書として、『JSQC 選書9 ブランドマネジメント：究極的なありたい姿が組織能力を更に高める』(日本規格協会)、『理想追求型 QC ストーリー：未来の顧客価値を起点にしたコンセプト主導型の新製品・サービス開発手法』(日科技連出版社)がある。2015年よりデミング賞審査委員会委員。2018年度より日本品質奨励賞委員。



<実践編>の
おすすめ

～<体験編>の後に続く<実践編>は、企業ごとのオーダーメイド研修で実施しています～
製品・サービスや市場、技術的シーズなどの違いのほか、その企業の持つ風土や状況に対応し、きめ細やかな指導を行うには、カスタマイズセミナーや実践研修(個別対応)の方が効果的です。また「事業構想」という秘匿性の高い内容を扱うことから、企業ごとのグループで進める方が適切と判断いたしました。ご要望に応じてセッティングいたしますので、担当事務局にお気軽にご相談ください。

なぜ「事業構想」なのか？

■モノが売れない時代

企業の競争力は、マーケティングなどの「外部適応」と、技術や人材などの「内部適応」の2つの軸で説明できると言われてきました。しかし、近年の「ソリューション」や「ビジネスモデル」という考え方は、これらの姿を大きく覆し、競争軸そのものを変えてしまいました。特に日本企業は内部適応を強力な武器としてきたため、この対応が遅れ気味だと言われています。だからこそ「良い製品なのに、技術では勝っているはずなのに、モノが売れない」と言われるのです。

■競争軸の変化

従来のビジネスでは、「良い製品（＝高スペック、高品質 etc.）を、より安価に提供する」ことが競争の軸でした。しかし、市場の成熟、新興国の技術力向上、さらにモジュール化の進展などにより、価格以外での差別化が難しくなっています。俗にいう「コモディティ化」です。コモディティ化した市場では、従来の延長線上で新製品を投入しても、すぐに似たような追随製品が他社から投入され、際限のない価格競争にさらされ、企業の収益を圧迫します。

そこで、新たな競争力強化の一つの姿として取り入れられはじめているのが、「ソリューション」や「ビジネスモデル」の考え方です。しかし、だからと言ってソリューションビジネスへの参入や、ビジネスモデルの構築を進めようとしても、そう単純には行かないため、どの企業も苦戦しているのが現実です。

■事業構想のすすめかた

そこで、新たな事業モデルの構想、あるいは既存事業の再構築 / ソリューション化などを進めるにあたってのさまざまな必要事項を考えていく手順が、今回ご紹介する「事業構想」のプロセスです。

本セミナーでは、

- ①自社シーズの棚卸しと再構成
- ②新たな製品・サービス群の可能性探索
- ③新たな顧客の発見や、未来課題の抽出
- ④顧客の成長モデルの構成（連鎖的な新しいニーズ群）
- ⑤製品・サービス群とニーズ群を掛け合わせた、
新たなビジネス領域の探索（ソリューション・パッケージ）
- ⑥顧客ロイヤルティの獲得
- ⑦収益につなげるモデル化

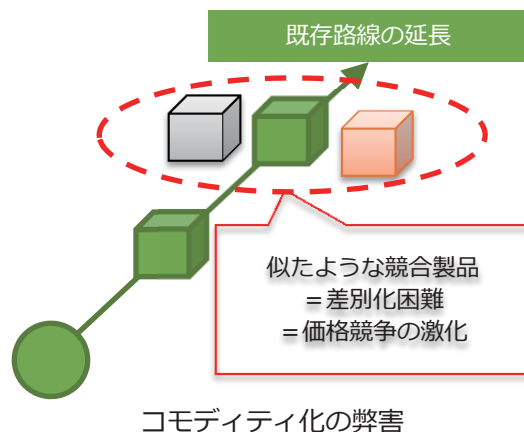
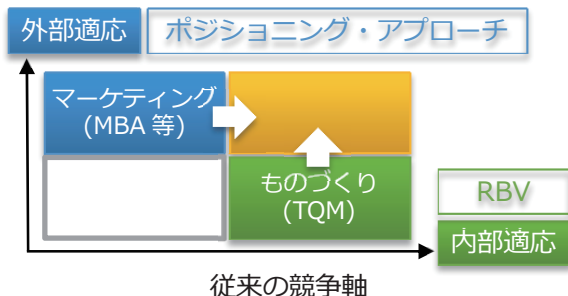
のプロセスの一端を体験し、従来とは違った視点から事業構想 / 再構築を体験いただきます。

■経営者のコトバ

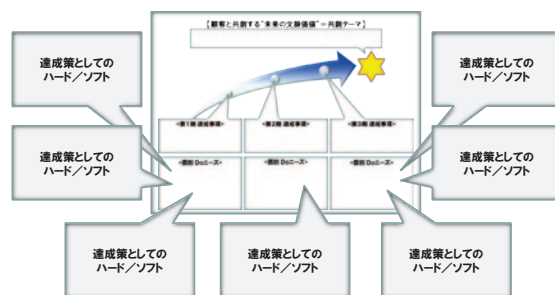
ごく最近に公開された文書の中に、ある著名な経営者が自社幹部に残した言葉があります。これは因らずも、我々の取り組みと旨を同じくするものでした。最後にこの言葉をご紹介します。

“tie all of our products together,
so we further lock customers into our ecosystem”

「(Apple の) 全製品をつなげ、ユーザーを我々のエコシステムへと囲い込む」
＜スティーブ・ジョブズがアップル幹部 (Top100) に対して送ったメールから＞



顧客と共創する“未来の文脈価値”＝共創テーマ



共創テーマを核とした事業ドメインの創造

セミナー会場	日科技連・東高円寺ビル（杉並区高円寺南 1-2-1）
内容に関するお問い合わせ先	一般財団法人 日本科学技術連盟セミナー担当 TEL: 03-5378-1213 / FAX: 03-5378-9842 / E-mail: tqmsemi@juse.or.jp
お申込み先	下記申込書に必要事項をご記入のうえ、郵送、FAX、E-mailなどで下記へ申込みください。 〒163-0704 東京都新宿区西新宿 2-7-1 小田急第一生命ビル 4F 一般財団法人 日本科学技術連盟 「セミナー受付係」宛 TEL: 03-5990-5849（直通） / FAX: 03-3344-3022 / E-mail: regist@juse.or.jp ※お申し込み後、開催の約1ヶ月前に「開催のご案内」（カリキュラム・会場地図などのお知らせ）「参加券」「請求書」等の必要書類を連絡担当者の方宛に郵送いたします。なお、お支払いについての詳細は請求書に記載してあります。

2018 年度 セミナー申込書

申込日： 年 月 日

回数	コース名	開講日	開催地
第1回	事業構想セミナー	8月27日	東京

No	ふりがな 参加者名	事業所・所属・役職	所在地（〒・住所）	TEL

※ No 欄は記入しないでください。

ふりがな 連絡担当者名		会社名	
事業所・所属・役職			
所在地	〒		
TEL		FAX	
E-mail			
賛助会員	<input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 賛助会員（会員番号： ）		

参加費	人数	合計額
円	× 人 =	円

【キャンセルの取扱いとお願い】
お申し込みをいただいた後、止むを得ない事由により参加者の都合が悪くなった場合には、できるだけ代理の方のご参加をお願いします。参加をキャンセルする場合には、セミナー受付に E-mail または FAX にて事前にご連絡をお願いします。なお、その際、ご連絡の日にちにより次のキャンセル料をご負担いただきます。

【キャンセル料】
 ●開催日の7営業日前から2営業日前のキャンセル——参加費の20%
 ●開催日の1営業日前の17：00までのキャンセル——参加費の50%
 ●開催日の1営業日前の17：00以降のキャンセルまたは事前のご連絡がなかった場合——参加費の100%
 ※ご記入いただいた個人情報は、参加申込受付処理、セミナー運営ならびに日科技連からのセミナー情報送付のために使用いたします。その際、宛名データを外部に委託する場合がありますのであらかじめご了承ください。ただし、ご要請があればご案内を速やかに中止いたします。また、当該個人情報は日科技連「個人情報保護方針」に基づいて管理いたします。