

# みずほセミナーご案内

## 数多くの実績を上げた実力派講師が成功法則を伝授します 新規事業開発の進め方と事業計画書の作り方

失敗の原因究明から戦略立案、ビジネスモデル構築、マーケティング分析と事業計画書の作り方、プロジェクトマネジメントにいたるまで

対象 新規事業開発担当部門・経営企画部門・事業企画部門ご担当者

平成 **27** 年 1 月 16 日 (金)

10:00 ~ 17:00

新規事業開発は、自社の継続的発展を見据えた非常にポジティブなチャレンジです。しかし、その成功確率はベンチャー企業などと比較しても非常に低いと言われていています。なぜ経営資源面で有利なはずの企業内新規事業が失敗してしまうのか——本講座では、そうした新規事業が失敗する原因を徹底解明した上で、顧客視点で価値をいかに創造するか、事業戦略やビジネスモデルをいかに構築するか、また工程管理やプロジェクトマネジメントをいかに取り仕切るかについて、講師の経験談や事例をふんだんに交え実践レクチャーいたします。またご担当者を悩ませる事業計画書の書き方、数字の作り方についても効果的な方法を解説いたします。(詳しくは裏面をご覧ください)

### 講師 ▶

株式会社リアルコネクト 代表取締役  
中小企業診断士  
経営管理修士 (MBA) 法政大学大学院 I M 総合研究所 特任研究員

### 小倉 正嗣氏

国立大学卒業後、株式会社サンゲツを経てデルコンピュータ株式会社に入社。一貫して営業分野に深く携わり B2B マーケットにおいて、中小～大企業、製造業、卸売業、小売業、サービス業などあらゆる営業現場に精通し、全ての分野でトップセールスを実現。営業トレーニング担当マネージャー等の要職も歴任。アスクル株式会社に入社後は、複数の新規ビジネスの立ち上げプロジェクトリーダーとして活躍。その実績は各種新聞 雑誌等で多数紹介されている。2013年に独立。現在は経営コンサルタントとして、新規事業開発 B2B 市場開発の支援を積極的に行っている。数多くの現場経験に裏打ちされた実践的で明快、聞き手を飽きさせない講義には定評がある。



### 主催 ▶ みずほ総合研究所

TEL ☎ 0120 (737) 132

### 会場 ▶ 当社セミナールーム

東京都千代田区内幸町1-2-1 日土地内幸町ビル3F  
(JR 地下鉄銀座線新橋駅下車5分、都営三田線内幸町駅上)

### 参加費 ▶

	特別会員	普通会員	非会員
	28,080円	30,240円	34,560円
うち消費税	2,080円	2,240円	2,560円

★1社2名以上ご参加の場合は1名につき2,160円の割引をいたします。  
(昼食代、テキスト代を含みます。不参加の場合も返戻はいたしません。)

お申込みはホームページからどうぞ セミナー最新情報もご覧いただけます

<http://www.mizuhosemi.com>

みずほセミナー

検索

郵便でのお申込みは

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1  
みずほ総合研究所 教育事業部(セミナー担当)

FAXでのお申込みは ☎ 0120 (737) 219

## No.26-1339 「新規事業開発の進め方と事業計画書の作り方」参加申込書 (27 1 16)

住所	〒		TEL	_____	
会社名	(フリガナ)		FAX	_____	
参加者	所属	役職	(フリガナ)	氏名	年齢満 才
参加者	所属	役職	(フリガナ)	氏名	年齢満 才
派遣責任者名	所属	役職	氏名		
請求書送付先	所属	役職	氏名		
連絡事項					

※ご記入いただいた個人情報の利用目的、事前のご質問、ご参加要領に関しては裏面をご覧ください。

※同業の方のご参加はご遠慮ください。

## I. 新規事業の立ち上げ概論 — 企業が陥りやすい落とし穴を総点検！

### 1 新規事業立ち上げ概論

- (1) 新規事業の定義と立ち上げ方法の分類 (社内ベンチャー M&Aなど)
- (2) 経営企画担当者にとっての新規事業とは (3) 商品ありきの事業開発に未来はあるか？
- (4) 既存シナジーと多角化戦略の優劣
  - ① 戦略ドメインとアンパフのマトリックスから考えるシナジーと多角化
  - ② 成功事例に学ぶ、新規事業カテゴリーと条件 — どのシナジーをどのように活かすのか？

### 2 新規事業の多くはなぜ失敗するのか — 失敗の分析から必勝法を考える

- (1) 企業が陥る7つの落とし穴 — 「経営者」「人事」「資金」「技術」「顧客」「マーケティング」「設備 システム」の切り口から
  - (2) 失敗の事例とチェックポイント
- ワーク** 失敗ケースの要因分析

## II. 新規事業開発の進め方 — コンセプト作りから事業計画書作成、プロジェクトマネジメントにいたるまで

### 1 コンセプト作りに必須の知識 — バリュ プロポジションとマーケティング戦略

- 1 顧客価値とモノコト変換思考
  - ① 顧客は誰で 顧客はどんな視点で考え 顧客は何を価値と捉えているのか
  - ② 顧客価値はコトである ③ 貴社の既存事業のコト化とそのシーン ④ 戦略ターゲットを更に更に絞り込む
- 2 マーケティング視点で考える商品コンセプトの練り方
  - ① 成功商品に学ぶコンセプトと顧客ベネフィット ② USPの構築 『他には無い』の重要性
- 3 ターゲットセグメンテーションと競合優位性を考える
  - ① サイコグラフィックとデモグラフィックでのセグメンテーション
  - ② 法人マーケットでのセグメンテーション ③ 競争戦略の立案と競合優位性の構築

**ワーク** 新規事業のコンセプトをフレームワークで考える

### 2 磨かれたビジネスモデルを作り出すには

- 1) まずはビジネスモデル思考から利益の出る仕組みを考える
  - ① ビジネスモデルを成り立たせる4要素 ② 利益方程式とは ③ 鍵となるプロセス
  - ④ 鍵となる経営資源 ⑤ 事例で紐解くビジネスモデル・イノベーション
- 2) ビジネスモデル作成時に考慮すべきポイント
  - ① ビジネスモデル思考に必要な顧客価値という考え方 ② 顧客と利益とフロント商品 — 顧客の価値に利益を乗せる
  - ③ ネットワークの外部性の活用方法と事例の研究 ④ 利益モデルのパターンを分析する
- 3) ビジネスモデルの成功例に学ぶ、仕組み作りの秘訣とは
  - ① ネットワーク外部性による成功事例 ② 異業種の事業を別業種に転換した成功事例
  - ③ その他ビジネスモデルのパターン化と事例研究

**ワーク** 想定新規事業のビジネスモデルチェック

### 3 新規事業向けの事業計画書作成とプロジェクトマネジメント

- (1) 新規事業に適した事業計画書のまとめ方
  - ① 事業計画のステイクホルダー説得の技法 — 納得を得られる分析についての解説 ② 事業計画書に盛り込みたい事項とは
  - ③ 事業計画書のサンプルと各個別項目のチェック ④ 投資回収期間は何年としてプランを立てるべきか ⑤ リスク要因の分析と仮説立案
- 2 設備投資 メンバー管理 資金計画の注意点
  - ① 投資計画を作成する際に絶対に考えなければならない2点 ② 誰を事業責任者にするのか オペレーションとリーダーシップの勘所
  - ③ 資金計画はROIだけでよいのか — 月次での管理は必要か ④ 分社化が良いのか、事業部立ち上げが良いのか
- (3) プロジェクトマネジメントの勘所
  - ① 新規事業での営業方法 — 既存の営業活動との違いと営業計画のマネジメント方法 ② プロジェクトマネジメントにおける よくある間違い
  - ③ 計画通り行かない現実をどうサポートするか ④ 撤退のマネジメント — 撤退基準をどのように設定するか、撤退の成功手順は

**ワーク** 新規事業計画書のサンプルチェック

※プログラムの無断転用は  
お断りいたします

内容等に関するお問い合わせ先 TEL 03 (3591) 7595

### ご質問にお答えします

- ・前にご質問がございましたら 下欄にご記入ください。当日講師よりお答えいたします
- ・セミナー終了後のご質問 ご相談には、後日ご回答いたします。

### ご参加要領

- ① ホームページで 又は表面申込書にご記入の上、当総合研究所あてご郵送またはファクシミリでお申し込みください。
- ② 折り返し、参加証と請求書をお送りします 請求書到着後、セミナーの3日前までに下記の口座にお振り込みください。なお領収書の発行は省略させていただきます。  
みずほ銀行 東京営業部「みずほ総合研究所株式会社」 普通預金口座 No. 2035802
- ③ 満員でお断りする場合は電話でご連絡申し上げます
- ④ お取り消しの場合は開催日の前営業日までにご連絡ください。参加費は全額返戻いたします (なお、ご連絡ない場合はお席をご用意する関係上、参加費は請求させていただきます)
- ⑤ 録音・パソコンのお持込みはご遠慮願います。
- ⑥ 駐車場はございません。車でのお越しはご遠慮ください。
- ⑦ 諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます

### 宿泊施設のご案内

セミナーにご参加される方に限り 割引料金で契約ホテルをご紹介いたします

### 個人情報の利用目的

- ① 商品やサービス等のお申込の受付のため。
- ② 商品やサービス等のお取引における管理のため。
- ③ 商品やサービス等のご提供に必要なご案内 ご連絡・ご請求等を行うため。
- ④ ダイレクトメールの発送等、当社や提携会社等の商品やサービス等に関する各種ご提案 ご案内のため。
- ⑤ その他お客さまとのお取引を適切かつ円滑に履行するため。

みずほ総合研究所

セミナーのご案内はホームページでもご覧になれます。 <http://www.mizuhosemi.com>

