事業創造支援プログラムのお勧め

2013 年 10 月 1 日

日本電気株式会社殿

システム企画研修株式会社

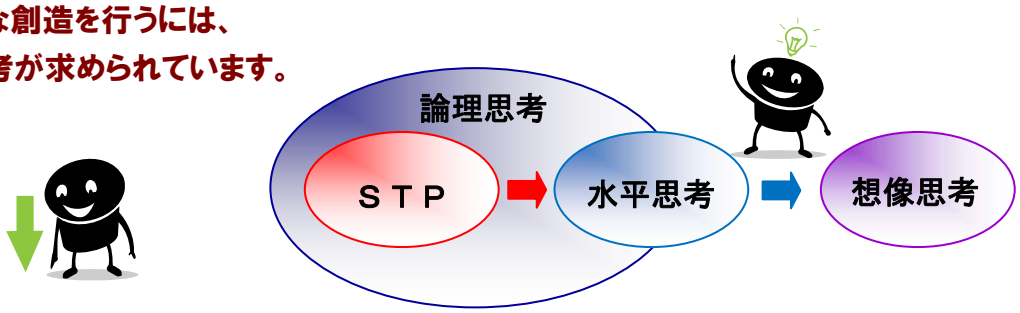
背景

事業開発は、ＳＴＰ＊といわれるフレーム思考から、

水平思考といわれるブルーオーシャン戦略＊＊にシフトしつつあります。

しかしその両方とも、論理思考の延長線上にある思考法です。

革新的な創造を行うには、
想像思考が求められています。



そこでこの３つの思考法を連携させて、
以下のような新しい事業創造支援プログラムを開発いたしました。
実施のご検討をいただければ幸甚でございます。

＊STP・・・フィリップ・コトラー博士が提唱したマーケティング戦略の基本的なフレームワーク。市場を細分化(セグメンテーション)し、次にその中からフォーカスすべきターゲットセグメントを決定(ターゲティング)し、そしてターゲットセグメントに対して、顧客のベネフィットを宣言し、自らのポジションを確立する(ポジショニング)。3 つの頭文字をとって STP 戦略と呼ぶ。

＊＊ブルーオーシャン戦略・・・W・チャン・キムとレネ・モボルニュにより提唱された戦略。既存の商品やサービスを改良することで、高コストの激しい「血みどろ」の争いを繰り広げる既存の市場を「レッド・オーシャン」、競争者のいない新たな市場、無限に広がる可能性を秘めた未知の市場空間を「ブルー・オーシャン」と名づけています。「競争」とは無縁のブルー・オーシャンという新しい価値市場を創造する戦略です。

1. 事業創造支援プログラムの目的・ねらい（Why）

（１）目的

- 以下の能力を強化し、新しい事業の創造や既存事業の変革を行う基本構想を立案していただきます。

１）創造思考のプロセスを習得
- 革新的な創造の仕方を身につける

２）右脳思考の活性化を図る
- 右脳思考強化の仕方を身につける

３）イメージ力の向上
- 直観力の向上と抽象化力の向上を図る

（２）ねらい

- 新事業構想を具体化していただきます。

▼ ▼ ▼

新事業を実現していただきます。

2.事業創造支援プログラムの内容（What）

１）事業像の意味化
- 現在の事業像の定義を作成
- 社会動向等から、事業像の見直し

２）製品・サービスの創造
- 創造思考で中核アイデアを創出
- 製品・サービスの構成要素を検討
- 新しい製品・サービスの組み立て

３）製品・サービス案の評価
- 価値戦略マップによる評価
- 実現可能性の評価

事業創造支援プログラムのお勧め

3．事業創造支援プログラムの対象範囲（Where）

（１）　検討参加部門・参加者
- 同一の目標を検討すべき部門・グループ単位でご参加いただきます。
- 異なる事業部門のグループの同時参加も支障ありません。

（２）　開発対象事業
- 製品・サービスの種類を問いません。

4．事業創造支援プログラムの実施方法（How）

- 時間割をご参照ください。

（１）　同一の目標を検討すべき部門・グループが、チームを編成していただきます。
（２）　チーム（４～５人）ごとに、事業開発・変革案を検討していただきます（チーム数は３～４）。
（３）　事前準備として、事業開発・変革に際し、考慮すべき社会動向・競合動向等を整理しておいていただきます。

5．事業創造支援プログラムの実施期間（When）

- 以下の実施パターンが可能です。

（１）　連続２日研修
（２）　１日×２回研修（間を２～３週間空ける）

6．事業創造支援プログラムの実施体制（Who）

- 主講師：八木橋英男
  （講師略歴をご参照ください）
- アシスタント：１名

お問い合わせ　システム企画研修㈱
電話：03-5695-3130
mind-pc@newspt.co.jp　　http://www.newspt.co.jp

7．事業創造支援プログラムの実施料金（How　Much）

- １回（２日間）テキスト代込み
  １０５万円

時間割	1日目	2日目
午前	１．オープニング ２．チームビルディング ３．創造思考とは • 想像思考のイントロ • 創造思考のプロセス	６．製品・サービスの創造 １）イメージングの準備体操 ２）製品・サービスの定義 ①顧客 ②用途 ③機会（場所、場面） ④効用 ⑤実現方法
午後	４．イメージングによる事業定義 １）イメージング準備体操 ２）事業の定義 ①事業の理想像 ②事業の理念 ③事業の使命 ５．事業像の見直し １）社会動向の定義 ①社会動向のイメージング ②社会動向の意味化 ２）事業像の見直し ①イメージの乗算 ②事業像の見直し	７．実現可能性の確認 １）価値戦略マップによる評価 ・価値項目による評価 ２）実現可能性の評価 ①効果 …… （Value） ②稀少性 …… （Rarity） ③模倣困難性 … （I） ④可能性 …… （Possibility） ⑤採算 …… （Profit） ８．製品・サービスの発表 ９．エンディング