「画期的事業創造プログラム」のご紹介セミナ

2013 年 12 月 1 日

システム企画研修株式会社

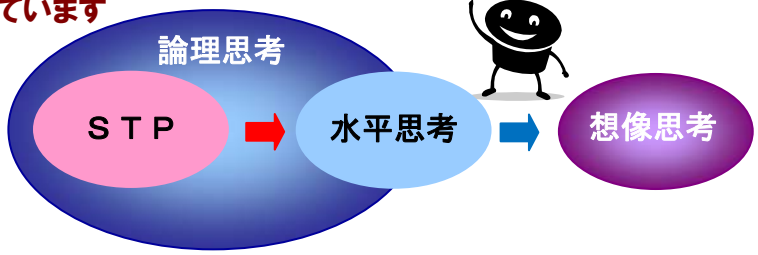
背景

事業開発の手法は、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
新しいアプローチが求められています



この度弊社グループでは、
人間が持っている潜在能力を活用する「想像思考」を中心として、
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研修を開発いたしました。

＊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。

かたや、情報サービス業界では、

企業統合、消費税対応、マイナンバー対応等の特需によって繁忙が期待される半面、
長期的な事業戦略の方向性、他社と差異化でき自社の優位性を保持できる領域の発掘が、
各社共通の経営課題であろうかと存じます。

そこでこの度弊社では、この画期的な事業創造プログラムを
ご紹介する半日コースを企画いたしました。

この半日のコースで、この事業創造プログラムの優位性をご評価いただきましたら、
本格的にこのプログラムの実行をご検討いただければと思います。
ぜひ一度ビックリする「想像思考」をご体験ください。

「画期的事業創造プログラム」のご紹介セミナ

1．画期的事業創造プログラムのご紹介セミナの目的・ねらい（Why）

1．目的

（1）画期的事業創造プログラムの概要をご理解いただきます。

（2）当プログラムの骨格をなす「想像思考」をご体験いただきます。

（3）想像思考の有効性をご理解・納得いただきま

2．ねらい（当セミナのあとで）

（1）画期的事業創造プログラムを実践していただきます。

▼ ▼ ▼

画期的新事業を創造していただきます。

（2）他の領域でも「想像思考」を活用いただきます。

▼ ▼ ▼

革新的な企業体質を構築していただきます。

2．当セミナの内容（What）

1）（解説）事業創造思考法の発展経緯

2）（解説）水平思考の特徴

3）（解説）水平思考の事例紹介

4）（解説）水平思考の限界、想像思考の登場

5） 想像思考の演習

- テーマ：家電製品等の新規製品・サービス創造

6）（解説）画期的新事業創造プログラムの実施方法紹介

- 想像思考を２ラウンド実施して具体的な事業シーズを見つけ出し具体化する手順をご紹介します。

想像思考の基本的進め方　（添付事例参照）

- 検討方針を決める
- リラックスした夢想状態を作り出す
- 企業理念のイメージ化を行う（想像思考の基盤作り）
- 新事業の中核となる製品・サービスのアイデア作成
  - ・製品・サービスのイメージ化を行う（各自）
  - ・イメージの意味解釈を行う（グループ）
  - ・優先するアイデアを選択する（グループ）

3．当セミナの対象者（Where）

- 情報サービス業の社長様および役員
- 情報サービス業で新規事業の検討をミッションとされている経営企画部門の方

4．当セミナの実施方法（How）

（1）時間割

13:30～14:30	基本解説
14:30～16:30	演習
16:30～17:30	画期的事業創造プログラムの紹介
17:30～18:00	質疑・意見交換
18:00～19:30	情報交換会

（2）開催場所：中央区堀留（ほりどめ）町区民館

- 住所：中央区日本橋堀留町 1-1-1　℡：03-3661-8448）
- 交通：「小伝馬町」もしくは「人形町」下車徒歩５分

5．当セミナの実施時期（When）

- ２０１３年１２月１８日（水）13:30～18:00
- １８時以降場所を変えて情報交換会を実施します。（会費：５０００円）

6．当セミナの実施体制（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

1975 年：東京大学工学部物理学科卒業
1975 年：興銀システム開発（現・みずほ情報総研）入社
- 経営情報システム（開発担当）、海外総合オンラインシステム（開発リーダー）、外為オンラインシステム（プロジェクトマネージャー）等の開発を経験
- その後、技術部長を担当し、社内研修企画推進、並びにシステム生産性向上の研究に着手

2006 年：日本証券テクノロジーに転職し、PMO 部長、人事担当部長を歴任。
- FP 見積法の導入、人材育成評価ツール「ノウハウマップ」の導入、事業強化拡大研修の開発と実施、その他社内研修企画推進を担当

2012 年：株式会社Mを設立。代表取締役に就任し、現在に至る。
2013 年：産業カウンセラー、キャリアコンサルタント登録

〔講師実績〕
- 情報サービス産業協会(JISA)・要求工学シンポジウム 2009(RE2009)
- 情報処理学会・第 170 回ｿﾌﾄｳｪｱ工学研究発表会 2010
- APSEC2009
- APSEC2010（国際学会採択論文発表）
- 日本証券テクロノジー・内定者セミナー、新人特別研修
- 日刊工業新聞社・メトロガイドセミナー

7．当セミナの実施料金（How　Much）

- 無料
- １８時以降場所を変えて情報交換会を実施します（会費：５０００円）

お申込み・お問い合わせ　システム企画研修㈱

電話：03-5695-3130
mind-pc@newspt.co.jp

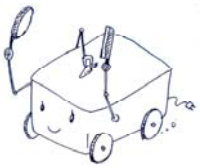
http://www.newspt.co.jp/data/semina/kjsemi.pdf

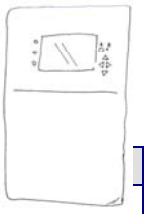
想像思考による新製品・サービスアイデア作成の事例

▶ テーマ： 冷蔵庫を元に、新製品アイデアを作成する

▶ 手　順： Ｇ→グループ作業、Ｋ→個人作業

①Ｇ	• 既存製品の構成要素を整理 （顧客、用途、機会、効用、実現方式：ＣＷ^{3}Ｈ）
②Ｋ	• 既存製品の三つの価値を、単語で三つ挙げ、イメージ化する 例：食料の保存、鮮度の維持、主婦の強い味方
③Ｋ	• 既存製品に関係しそうな影響因子を３つ選択し、単語化後イメージ化する 例：ＰＥＳＴｅ(政治、経済、社会、技術、環境)、ＭＣＣ（市場、顧客、競合）
④Ｋ	• ①と②のイメージの乗算（マトリックス化）を行う →９つのイメージから強く感じるイメージを ３つ選択する
⑤Ｇ	• 各自浮かべた３つのイメージから、製品の変革アイデアの意味解釈を行う 例：車、フライパン、ブリキのおもちゃ→移動できる料理ロボット冷蔵庫 スマートフォン、買い物チラシ、コック→プロの料理ができ、外から在庫もわかるスマート（賢い）冷蔵庫
⑥Ｇ	• 新製品の構成要素を整理（ＣＷ^{3}Ｈ）





▶ 考案した新製品の例

製品構成要素	既存製品	新製品１	新製品２
新製品 キャッチフレーズ	―	• ロボット冷蔵庫 • まりりん	• スマート冷蔵庫 • 新鮮で美味しいご飯を食べよう
顧客（Who）	• 主婦	• 高齢者	• 一人暮らし
用途（What）	• 食料の保存	• 料理ができる • 材料を取ったり、料理を運ぶことができる	• 料理ができる • 材料の在庫管理 • 買物情報管理
機会（Where、When）	• 調理する時	• 食べる時	• 調理～プロの料理ができる • 買物
効用（Why）	• 安全に食事ができる	• 料理をヘルプ • 材料、料理を運ぶ	• 材料の在庫チェック • レシピ記憶 • 買物情報（チラシ）記憶
実現方式（How）	• 電力で冷却	• 排熱でも充電 • 過熱も可能	• スマートフォン、タブレットと連動