

# 顧客の理想を見つけて事業にする “目的指向アプローチ”の進め方

— 講師 —

(株)リーディング・イノベーション 代表取締役社長

新規事業開発上級職人 芦澤 誉三 氏

日時 2024年6月19日(水) 午後1時～5時  
受講方法 会場受講/アーカイブ配信(2週間、何度でも視聴可)  
会場 SSK セミナールーム 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4F

## [重点講義内容]

将来を見据えた新規事業を見つける場合、一般的には、社会環境のトレンド分析や業界トレンドなどを調査し、将来の社会やニーズを予測することからスタートします。そして、予測された将来のニーズを解決する事業アイデアを考え、実現可能性と競争優位性の高いものを新規事業の有望テーマとして提案するという進め方をします。変化のトレンド分析から将来のニーズを予測し、そのニーズを解決する事業を発案するというものになります。

このような進め方も方法のひとつですが、別のアプローチもあります。それは、顧客の理想を見つけて、その理想を実現する手段のアイデアを発案するというものです。

トレンドやニーズの変化に合わせた商品・サービスを開発するという方向が一般的ですが、顧客の理想を実現する手段を開発し、自ら新たなトレンドを生み出すという方向もあると考えます。顧客の理想を新しい目的と捉え、この新しい目的を実現する商品・サービスを開発して行こうとするものが目的指向アプローチになります。

本セミナーは、新規事業のテーマ探索が難しい理由の本質を解説した上で、目的指向アプローチの考え方や進め方について解説します。また、分かりやすい事例を用いた演習を取り入れ、ビジネス構造マップ等の作り方のコツをつかんでいただきます。

新規事業開発という難しい課題に取り組んでいるものの行き詰まり間を感じている方や、効率のよい進め方手法を探している方々の一助になることを目指した講座となっています。

### 1. 新規事業の実践的基礎知識

- ・マーケティングと新規事業開発は前提が大きく違う
- ・ベンチャーへの投資が増えている理由
- ・“新規事業の通説”の考察
- ・「新規事業って何」と聞かれたらどう答えるか
- ・“強みを活かせ”発想からの脱却が必要
- ・新市場が生まれるメカニズム

### 2. 新規事業テーマ探索の進め方手法の色々

- ・新規事業が難しい理由の本質①: 魅力あるテーマを見つけることが難しい
- ・新規事業が難しい理由の本質②: 社内承認を得ることが難しい
- ・新規事業テーマ探索の進め方手法の色々と長所、短所
- ・新規事業テーマ評価の考え方とその背景

《簡易演習》 新規事業テーマの評価演習(売れるか、売れないか、その理由のロジック)

### 3. 目的指向アプローチの進め方

- (1) 潜在ニーズと技術シーズの捉え方
  - ・ビジネスレイヤーについて
  - ・目的型事業と機能型事業について
  - ・新規事業開発のための技術シーズ分析
  - ・潜在ニーズの捉え方と発掘方法
- (2) 目的指向アプローチの全体像
  - ・顧客の目的を見つけて事業にする
  - ・“目的指向アプローチ”の狙いと考え方
  - ・差別化を意識しないで顧客の理想を意識する
  - ・進め方の全体像と推進ステップ
  - ・最初にトレンド分析や市場調査を行わない理由
- (3) 深掘り調査する目的領域を選定する
  - ・スタートは自社起点で、事業は顧客起点で考える
  - ・自社にとって必然性に高い探索領域(仮ドメイン)とは
  - ・目的型事業を目指す場合の仮ドメイン設定のやり方
  - ・機能型事業を目指す場合の仮ドメイン設定のやり方
  - ・ビジネス構造マップの内容と利用価値
  - ・ビジネス構造マップのつくり方とポイント
  - ・深掘り調査する目的領域とは
  - ・サブドメインのつくり方のポイントと使い方

《簡易演習》 ビジネス構造マップの作成演習

- (4) 顧客、商品・サービス、売り方の順でビジネスモデルを構想する
  - ・ビジネスモデルの分かりやすい体系
  - ・目的指向アプローチの顧客の決め方
  - ・顧客との対話とアイデアの修正
  - ・顧客価値の種類と大きさ
  - ・魅力ある商品・サービスを発案する目的発想
  - ・ビジネスモデルの構想立案の進め方
- (5) 事業特性分析と参入戦略
  - ・事業特性とは
  - ・事業特性分析の使い方と分析のやり方
  - ・事業特性と競争優位戦略
  - ・事業特性分類とテーマ評価の関係

### 4. 質疑応答/名刺交換

※簡易演習がございましたので、会場受講をお勧めいたします。

## PROFILE 芦澤 誉三(あしざわ よしぞう)氏

1982年 早稲田大学理工学部卒業。石油開発のエンジニアリング会社を経て、日本能率協会コンサルティングに入社し、約13年間、新規事業開発およびマーケティング関連のコンサルティングを行う。その後、一部上場メーカーにて新規事業開発に携わり、別会社として独立し取締役就任。ソフトウェアベンチャーの役員を経て、現在、(株)リーディング・イノベーションの代表取締役/新規事業開発上級職人として、大手・中堅の新規事業開発、研究所発の新規事業開発、フュージョンベンチャーの創出など、新規事業プロデュースの支援を行っている。

**【主な著書・論文】**

「事業化プロデューサー養成講座」明日香出版社 / 「ビジネスレイヤー別新規事業開発実践ガイド」企業研究会 / 「技術シーズの新規事業開発への結びつけ方」(経営センサー) 東レ研究所 / 「新規事業に立ちはだかる壁に挑む(16回連載)」(ビジネスリサーチ) 企業研究会 / 「顧客満足を先取りする“提案開発アプローチ”」(ダイヤモンド・ハーバード・ビジネス)ダイヤモンド社他多数

●受講料	各受講方法 1名につき 33,110円(税込) 同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 27,500円(税込) ※会場受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金11,000円(税込)で承ります。 ※個人でのご参加はご遠慮くださいますようお願い致します。
●お申込方法	二次元バーコード、又は FAX にてお申し込み下さい。 折り返し受講証、請求書、会場地図(会場受講のみ)を郵送致します。 お申込み後、5営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。 (セミナー会場にて受講される方は、受講証を当日ご持参下さい) ※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。 その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
●お支払方法	請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。(遅れる場合はご相談下さい)

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。  
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので受講証に同封の用紙でご連絡下さい。

**■アーカイブ配信について**

- <1>開催日より3~5営業日後を目安に Vimeo にて配信致します。
- <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用 URL をお送り致します。
- <3>動画は配信日より2週間、何度でも都合の良い時間にご視聴頂けます。
- <4>個人情報等の都合上、簡易演習部分はカットさせていただく場合がございます。

6月19日(水) 「新規事業“目的指向アプローチ”の進め方」 申込日 月 日

貴社名	
所在地	〒

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ□をお入れ下さい。)

<input type="checkbox"/> 会場受講		<input type="checkbox"/> アーカイブ配信	
フリカノ氏名		所属部署・役職	
TEL	( ) -	FAX	( ) -
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。		

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ□をお入れ下さい。)

<input type="checkbox"/> 会場受講		<input type="checkbox"/> アーカイブ配信	
フリカノ氏名		所属部署・役職	
TEL	( ) -	FAX	( ) -
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。		

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。 K

通信欄	
-----	--

**●E-mail アドレス登録受付 & ご紹介キャンペーン実施中[Amazon ギフト券(500円)を進呈いたします]**  
 セミナーへのお申込みではなく、メール配信登録のみの方は左記へ✓を入れて下さい。  
 ※携帯アドレス、フリーメールアドレスは登録対象外となっております。  
 ※メール配信登録をご希望の方をご紹介下さい！ご紹介いただいた方には Amazon ギフト券(500円)を進呈させていただきます。  
 ※上記お申込フォームに、ご登録情報(貴社名・所在地・氏名・所属部署・役職・メールアドレス)をご記入下さい。

詳細・お申込はこちら↓ **■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所**

**お申込み受付 FAX 03-5532-8851**

〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4階  
 Tel:03-5532-8850 / E-mail:info@ssk21.co.jp / URL:https://www.ssk21.co.jp  
 ※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。

