

新規事業のトリセツ 2026

～新規事業を加速させ、成功に導く道標～

一講師一

Alpha Marketing Corporation 代表 新井 一聡 氏

日 時 2026 年 1 月 1 4 日 (水) 午後 1 時～5 時
受講方法 会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信 (2 週間、何度でもご視聴可)
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〕

国際情勢の不安定化、円安による物価高騰、米国の関税政策と、経営環境は厳しさを増しています。一方で、積極財政を打ち出している新政権への期待が膨らみます。新たな成長を模索して、規模の大小を問わず企業の新規事業への取り組みも活発化しています。同時に、初めての新規事業にどう取り組むべきか、戸惑いの声も多々聞こえてきます。

新規事業の根本的な課題は人材不足です。新規事業を戦略的、継続的に成功させている企業は上場企業でも数パーセント。中小企業では 0.1 パーセントにも満たないでしょう。その中で新規事業の戦略に携わる人材はごくわずか、そもそも経験者が圧倒的に少ない分野です。新規事業の重要性を唱える経営者も、指揮を執るべき幹部社員も未経験。既存事業における経験に基づく外的な指示を出したり、現場に丸投げしたりというケースも少なくありません。これでは前に進まねばばかりか、あらぬ方向に向かい頓挫しかねません。

新規事業の失敗要因の殆どは、テーマ選定に始まる初期段階にあります。経験者がいないばかりに、様々な情報に惑わされていることも一因でしょう。実際、ネットや書籍にも誤った情報が溢れています。間違っていないとしても、汎用性が無いものも少なくありません。これでは現場が戸惑うのも無理からぬことです。

新規事業成功の要諦は、誤った認識を改めること。必要なプロセスとその意図を理解し、正しい手順に沿って、確実に進めて行くことです。個々のプロセスは難しいことではありません。企業の規模や事業内容に関わらず、このプロセスは共通です。比率でいえば約 80%。これを正しく理解し、実践するだけで、事業の成功確率は飛躍的に向上するはず。さらに、残り 20% に当たる企業や事業特有の課題についても、受講特典の個別相談でお応えします。10 年間続く、新規事業を成功に導くための実践型セミナーです。平易に解説しますので、経験や専門知識は不要です。経営者から第一線の担当者まで、新規事業に携わるあらゆるビジネスパーソンにお勧めします。

＝ 受講特典 ＝

受講特典として、希望者全員に個別コンサルティング(20 万円相当)を無料で実施します。セミナーで解説したプロセスや思考法を、自社でいかに活かすかが明確化する、成功事例続出の人気セッションです。ぜひ、ご活用ください。

- 新規事業のタネをお探の方は、採るべき行動が明確化します
- 事業計画を策定している方は、成功確率を高めることができます
- 既にスタートした新規事業では、意思決定を迅速化します
- 停滞している新規事業は、今後の指標となる再評価基準を明確化します

1. 成功に導く正しい知識と思考法

- ・新規事業の最新動向
- ・新規事業に対する誤解
- ・新規事業の成否はスタート前に決まる？！
- ・成功確率 80% の新規事業とは？
- ・成否判断の基準となる 10 の要素
- ・成功に導く 3 つの戦略
- ・忘れてはならない、たった一つのこと

2. 実践型組織のつくり方

- ・新規事業に必要な組織
- ・2 人のキーパーソンと求められる資質
- ・新規事業を育む企業風土
- ・新規事業創出の組織モデル
- ・陥りやすい 3 つの落とし穴

3. 事業アイデアの創出と価値創造の発想法

- ・成功のカギはビジネスモデル
- ・ビジネスアイデア創出の出発点
- ・アイデアを磨くシンプル且つ効果的な手順
- ・いかに価値を創造するか
- ・価値を高める 4 つの発想法
- ・さらに価値を高めるひと工夫
- ・誰が価格を決めるのか

4. 事業の定義とビジネスモデルの構築

- ・事業の定義
- ・ビジネスアイデアとビジネスモデル
- ・顧客の購買プロセスと影響要因
- ・モノと情報の流れ

5. リスク管理型事業計画のつくり方

- ・リーニスタートアップの考え方
- ・押さえておくべき 7 つの要素
- ・事業計画のベースとなる戦略的データ活用法

6. 成功への羅針盤となる事業戦略

- ・事業戦略の根幹はコンセプト
- ・戦略の要は一貫性
- ・事業計画の要となる 3 つのポイント
- ・忘れてはならない、いくつかの留意点
- ・事業計画から実行計画へ
- ・新規事業は経営そのもの
- ・贈る言葉

7. 忘れてはならない、いくつかの留意点

- ・ポイントのまとめと補足

8. 質疑応答／名刺交換

P R O F I L E 新井 一聡(あらい たかあき)氏

大学卒業後、商社にて新規事業開発を担当。企画から立ち上げに至る工程を実践で学ぶ。メーカーや流通業などにおいて新規事業を主導した後、コンサルタントとして独立。新規事業の立ち上げ支援を中心に、事業戦略の構築や中小企業の事業再生などに貢献。40年にわたり扱ってきた事業は自動車、化学品、医療機器、スポーツ関連、ジュエリー、アパレル、機械、IT、金融、インフラストラクチャ系など多方面に及ぶ。手掛けた新規事業案件は300を超え、その成功率は80%以上。企業サイドの視点に立った、市場・顧客分析に基づいた実践的な戦略構築により数多くの成果を収め、上場企業から中小ベンチャー企業に至るまで、顧客企業の経営者から絶大な信頼を寄せられている。東京商工会議所会員。

著書:『新規事業の成否はスタート前に決まっている』(Amazon ランキング: 新規ビジネス企業部門1位、マーケティング・セールス部門3位)

- 受講料 各受講方法 1名につき 33,880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)
※会場又はライブ配信受講者様で、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。
- 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)をメール(PDF)にてお送りいたします。
お申込み後、3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画面を提示、もしくはプリントアウトしてご持参ください)
※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、お申し込み後、弊社からご連絡するメールにご返信ください。

■ライブ配信について

- <1>Zoom にてライブ配信致します。
- <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用 URL と ID・PASS を開催前日までに送り致しますので、開催日時に Zoom へご参加ください。

■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 を送り致します。
- <3>動画は配信日より2週間、何度でもご都合の良い時間にご視聴頂けます。

1月14日(水)		「新規事業のトリセツ 2026」		申込日	月	日
貴社名						
所在地	〒 ○印をお付けください (ご自宅・お勤め先)					
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。)						
☐ 会場受講		☐ ライブ配信		☐ アーカイブ配信		
フリカ'ナ氏名			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。					
※複数名様お申込の場合は下記に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。)						
☐ 会場受講		☐ ライブ配信		☐ アーカイブ配信		
フリカ'ナ氏名			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。						
通信欄						

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。

26018-M

