

ビジネス構造マップ×生成AIを活用 新製品・新規事業テーマ発掘法

～アイデアが出ないを2ヶ月で変えるプロセス手法～

—講 師—

(株)リーディング・イノベーション 代表取締役社長
シニア・コンサルタント 芦澤 誉三 氏

日 時 2026年4月10日(金) 午後1時～5時

受講方法 ライブ配信／アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)

〔重点講義内容〕

研究開発部門を持つ多くの企業は、「優れた技術があるのに市場価値として語れない」「研究テーマの方向性が決めにくい」「応用展開のアイデアが広がらない」という悩みを抱えているのではないでしょうか。この悩みを解決するひとつ的方法は、技術を“機能”へ変換し、さらに機能を“価値”へと変換するプロセス技術と考えます。

本セミナーでは、自社が持つ技術の捉え方を変え、技術→機能→価値の順に段階的に整理していく「価値変換プロセス」を、具体的なステップ、思考フレーム、事例を交えながら体系的に解説します。また、自社らしく、かつ顧客にとって魅力的なアイデアを、なるべく時間をかけずに発掘することも重要な課題になります。すなわち、タイムパフォーマンスの向上も求められています。生成AIは、バックオフィス業務の効率化に役立つことが分かってきていますが、新製品・新規事業テーマ発掘のタイムパフォーマンス向上にも有効なツールになります。ただし、単に生成AIを使った検索や壁打ちをしても、魅力的なアイデアの発掘は難しく、パフォーマンスを上げていくには、体系的なアプローチが必要になります。

私共では、体系的アプローチのツールとして“ビジネス構造マップ”を考案し活用しており、このツールと活用方法についても解説します。研究成果を“価値”につなげたいR&D部門の方、技術を軸にしたテーマ創出を強化したい方に最適なプログラムです。

1. 常識が新製品・新規事業開発の行き詰まり感を生んでいる

- ・“強みを活かせ”の常識はチャンスを減らしている
- ・“成長分野を狙え”だと平凡なテーマしか出てこない
- ・“変化はチャンス”だが変化がない所にもチャンスはある
- ・常識を信じ過ぎるとテーマ探索が行き詰まる
- ・マーケティングと新規事業開発の違い
- ・テーマ探索が難しい理由の本質
- ・新規事業テーマ探索の進め方手法の色々

2. “潜在ニーズは無限にある”と言える理由

- ・未来事業が生まれるいくつかの法則
- ・市場が変化するのではなく技術が市場を変化させている
- ・新市場開発は置き換え市場開発だと分かりやすい
- ・潜在ニーズとは、ニーズギャップとは
- ・ニーズギャップと未来事業と技術シーズの関係
- ・ニーズギャップ仮説の見つけ方
- ・潜在ニーズは無限にある、よって自社に合ったものを選べばいい

3. 技術を機能に変換するやり方

- ・技術を要素分解してもアイデアは出ない
- ・新製品・新規事業開発から見た技術分析
- ・技術を機能製品技術に変換する重要性と変換法
- ・目的型事業と機能型事業の違い
- ・素材、部品メーカーの自社らしさの考え方
- ・最終製品メーカーの自社らしさの考え方
- ・食品メーカーの自社らしさの考え方
- ・サービスベンダーの自社らしさの考え方

4. 機能を価値に変換する重要性とやり方

- ・顧客価値の考察(種類、大きさなど)
- ・基本価値と付加価値と経済的価値
- ・相対的価値という考え方の重要性
- ・機能・性能の差別化を魅力ある価値に変換する上位目的発想

5. 技術発で魅力あるテーマを発掘するビジネス構造マップ×生成AIの進め方

- ・進め方の全体像と2ヶ月でテーマを発掘した推進事例
- ・自社の強みと自社らしさの違い
- ・自社らしい機能製品技術の抽出方法と探索領域の設定
- ・自社らしい探索領域を構造化する(ビジネス構造マップ)
- ・ビジネス構造マップから可能性の高い領域を絞り込む
- ・生成AIの活用
- ・商品・事業アイデアを考える前に“誰に売るか”を決める
- ・生成AI情報の信頼性確認
- ・顧客価値の高い事業アイデア発案のやり方(B2BとB2C別に解説)
- ・技術発テーマのアウトプットの構成要素
- ・ビジネスモデル構想立案のポイント
- ・ビジネスモデルの魅力度の確認方法

6. 競争優位戦略の立案

- ・事業特性分析の重要性
- ・強みを活かせることが競争優位ではない
- ・競争優位を生み出す戦略発想

7. 質疑応答

PROFILE 芦澤 譲三(あしづわ よしづう)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に就任。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、スピノオーブ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」(経営センター)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 33,770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) ※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。 ※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を開催前日までにお送り致しますので、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をお送り致します。
<3>動画は配信日より2週間、何度もご都合の良い時間にご視聴頂けます。

4月10日(金) 「新製品・新規事業テーマ発掘法」 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。) | | | |
| <input type="checkbox"/> ライブ配信 | | <input type="checkbox"/> アーカイブ配信 | |
| フリガナ 氏名 | | 所属部署・役職 | |
| T E L | () - | F A X | () - |
| 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。)

| | | | |
|--------------------------------|----------------------|----------------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> ライブ配信 | | <input type="checkbox"/> アーカイブ配信 | |
| フリガナ 氏名 | | 所属部署・役職 | |
| T E L | () - | F A X | () - |
| 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。

26102-M

