

今さら聞けない新規事業の正しい手順と実践

～分かったつもりで終わらせない実践スキル～

— 講師 — Alpha Marketing Corporation 代表 新井 一聡 氏

日時 2026年9月3日(木) 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]

今さら聞けないというタイトルにしたものの、そもそも新規事業の正しいやり方を教えられた方などほとんどいないというのが実態です。新規事業を戦略的、継続的に創出している企業は上場企業といえども10%もありません。企業全体で見れば0.01%にも満たないでしょう。さらに、その中で新規事業の戦略構築に携わった人材となると千人どころか1万人に1人というレベル。

新規事業の立ち上げの旗を掲げるトップも、指導すべき事業部長も未経験で、現場に丸投げというケースも珍しくありません。パソコンをたたけばそれらしいマニュアルや体裁のよいフレームワークが目につき、これ幸いと企画を進めるも頓挫するという事例は枚挙にいとまがありません。成功か失敗かはともかく、1度や2度の経験など役に立たぬばかりか、かえって足かせになることすらあります。なぜなら、かつての成功事例を踏襲しても再び上手く行くとは限らないのが新規事業だからです。体系化することなどできないし、むしろ体系化されたマニュアルがあれば使い物にならぬと考えるべきです。使い慣れないフレームワークに取り組んでも、空虚な穴埋め作業となること必定です。目的は体裁のよい企画書ではなく、事業の成功です。

必要なことは、新規事業を成功に導くための正しい知識とプロセス。各プロセスにおける目的や考え方を理解することです。このプロセスは、業種・業態、事業規模を問わず共通です。1度理解して、実践を繰り返すことで、新規事業を創出し、成功に導くスキルが身につきます。組織の立ち上げから事業創出プロセス、事業設計、リスク管理までの正しい手順と考え方を分かりやすくお伝えします。専門知識は不要です。知識提供ではなく、実際に新規事業を立ち上げて戴くことが目的です。現場で日々新規事業と向き合っている方にこそお勧めします。

実際の手順に沿って進めて行くので、初めて新規事業に臨む方でも全体の道筋を理解した上で、今やるべき具体的な内容が明確化します。実行する上で、社内外における固有の課題や疑問点があれば、受講特典として提供する個別相談により解決のヒントが見出せます。毎回、新規事業誕生の契機となっている実践型セミナーです。初めて新規事業に取り組む方から既に手掛けている方まで、新規事業に携わる全ての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。

- 新規事業のテーマをのぞきの方は、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

- ・ リーン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

