No. 260204

# 研究開発部門による 新規事業戦略の策定法

1名分料金で2人目無料

※この講座は職場や自宅のPCでオンライン会議アプリZoomを使って受講できます。受講方法は申込後にご連絡いたします。

◆日時：2026年2月17日（火） 10：30～16：30
◆形式：ZoomによるWEB配信
◆聴講料 ： 1名につき55,000円（税込、資料付）

※会員登録（無料）をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。
・1名でお申込みされた場合、1名につき44,000円
・2名同時でお申し込みされた場合、2人目は無料（2名で55,000円）

HPはこちら ⇒ https://www.rdsc.co.jp/seminar/260204

**セミナーお申込みFAX**
０３－５８５７－４８１２
※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

## ●講師：ベクター・コンサルティング（株） 代表取締役社長 浪江 一公 氏

### ≪受講対象≫

研究開発部門、研究企画、技術企画、新事業開発部門、経営企画、商品企画などの部門の方々で、
- 事業戦略を策定することを求められている方、
- 事業戦略構築に関心のある方、など

### ≪講座の趣旨≫

「これまでの日立のR&Dは、博士課程を出た研究者に投資して『知識』や『技術』を蓄積するものだった。今後はその優秀な人材を、知識の蓄積を超えて『事業収益』を作るところにまで投入する」。これは日立の前CEO兼社長の小島啓二氏の言葉です。

今、日本企業は新興国企業の台頭を受けた既存製品や事業の陳腐化の急速な進展や、社会へのインパクトの大きな新な技術の出現といった、脅威と機会に直面しています。このような環境の中で求められることが、研究・技術開発部門が今こそ新規事業創出の中核組織として、企業の中長期の成長に貢献することです。具体的には、事業化を強く意識して研究開発をすすめ、加えて早期から自らが主体的に事業戦略の構築に深く関わり、またその実行に積極的に関与することです。この新な研究開発部門の役割は、日立だけでなく、他の有力企業が積極的に推進している新な潮流です。

しかしながらその他の多くの企業において、そもそも事業戦略とは何を決めることなのか、またどのようなプロセスで策定するのが良いのかが明確になっておらず、そのためおざなりな事業戦略にとどまり、後の事業における収益の創出がうまく行われない例が極めて多く見られます。

本セミナーにおいては、研究開発部門を主語に置き、事業戦略策定法について議論するものです。特に、事業戦略を策定する上で、キーとなる重要な3つの概念、すなわち適正な市場セグメンテーション、市場ニーズの四象限での把握、KSFの明確化をベースとした事業戦略の構築法について学んでいただきます。

また、この3つの重要な概念を丁寧に議論した上で、本概念を包含するかたちで、事業戦略の全体像を説明いたします。

本セミナーでは、以上より「良い事業戦略」を構築する方法を学ぶことができます。

### ≪プログラム≫

1. なぜ研究開発部門が事業戦略を考えなければならないのか？
2. 研究者の事業戦略の策定を阻む要因とその対処の方向性
3. なぜ「事業」戦略なのか？
4. 事業戦略とは？（事業戦略策定項目）
5. 骨太の事業戦略の策定とは？
  5-1 重要要素1：適正な市場セグメンテーションとターゲティング
  5-2 重要要素2：市場ニーズの四象限で広く把握
   - ドリルメーカーは何を売っているか？ - 市場ニーズとは？
   - 中核ニーズと周辺ニーズ - 機能的ニーズと意味的ニーズ
   - 顧客価値拡大モデル（VACES）
   - 市場ニーズの四象限での把握の重要性
  5-3 重要要素3：KSF（Key Success Factors）の明確化
   - 事業戦略の中でのKSFの位置づけ
   - KSFの例（汎用自動車部品メーカー） - KSFとは
   - KSFを事業戦略策定の中で活用する3つの項目
   - KSFを考えずつまずいた事例：三菱重工のMSJ
   - これまでKSFが活用されてこなかった理由 - KSFの定義
   - KSFの特徴 - KSF抽出のプロセス（7つのステップ）
6. 事業戦略策定項目
  6-1 事業の定義
   - 対象市場セグメント - 対象市場ニーズと提供顧客価値
   - 提供製品・サービス群 - 自社のビジネスモデル
   - 事業目標・目的 - 実現のための中核技術
  6-2 事業の魅力度
   6-2-1 市場魅力度
   6-2-2 自社適合度
   6-2-3 リスクと対応策
  6-3 事業の実現法
   - 20XX年までに目指す姿（KSF分析に基づく） - 技術展開策
   - 他社特許対処施策 - 具体的施策・計画
  6-4 収益計画
7. 事業戦略策定の方法とタイミング
8. 最後に（事業化推進のための仮説→検証→進化のサイクルを迅速に回す）

【質疑応答】

## 『新規事業戦略』WEBセミナー申込書　FAX：03-5857-4812

| 会社・大学 | | | |
|---|---|---|---|
| 住　所 | 〒 | | |
| 電話番号 | | FAX | |

| お名前 | 所属・役職 | E－Mail |
|---|---|---|
| ① | | |
| ② | | |

会員登録（無料） ※案内方法を選択してください。複数選択可。 □Eメール □ 郵送

### ● セミナーの受講申込みについて ●

左の申込みフォームに必要事項をご明記の上、FAXしてください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書をお送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧下さい。
⇒ https://www.rdsc.co.jp/pages/entry

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧下さい。
⇒ https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy

R&D SUPPORT CENTER
株式会社Ｒ＆Ｄ支援センター　https://www.rdsc.co.jp/
〒135-0016 東京都江東区東陽3-23-24 VORT東陽町ビル7階
TEL 03-5857-4811
FAX 03-5857-4812