※本セミナーはZOOMを使ったLIVE配信セミナーです。会場での参加はございません。 NO. 211242

技術の事業化シリーズ≪5日間講座≫

【LIVE配信】【アーカイブ配信】

～新事業企画、アイデア発想、事業計画策定、技術ロードマップ構築、開発マーケティング～

◆日時：第1回：12月10日（金）14:00～16:00、第2回：12月17日（金）14:00～16:00、第3回：12月23日（木）14:00～16:00、第4回：1月14日（金）14:00～16:00
第5回：1月31日（月）14:00～16:00

◆会場：【WEB限定セミナー】※在宅、会社にいながらセミナーを受けられます

◆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49,500円（税込）
・2名同時申込で両名とも会員登録をしていただいた場合、
計74,250円（税込）（2人合計）です。

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。

コア技術を核にした新事業企画
第1回 12月10日（金）

～自社の強みを活かして優位性の高い新事業を創出する～

（株）日本能率協会コンサルティング 小田原 英輝 氏

1. コア技術を核にした新事業企画とは
   1-1 技術を核にした新事業・新商品創出が求められる背景
   1-2 自社のコア技術を核にした新事業企画の概要
2. コア技術抽出の進め方
   2-1 社内の技術棚卸のポイント 2-2 技術以外の経営資源全体を対象とした強みの棚卸
   2-3 技術評価によるコア技術の抽出
3. コア技術を起点とした新事業企画の進め方
   3-1 顧客価値発想法による新事業企画 3-2 成長市場マップによるアイデア発想の拡大
   3-3 社外の有望技術を起点とした新事業アイデアの発想拡大
4. コンサルティング事例紹介

新商品・新事業企画の為のアイデア発想セミナー
第2回 12月17日（金）

～ニーズ・シーズ起点のアイデア発想とアイデアを練り上げる仕組み～

（株）日本能率協会コンサルティング 野田 真吾 氏

1. 成熟社会における新商品・新事業企画のポイント
   1-1 世の中の変遷からの考察 1-2 復興期の新事業・新商品検討
   1-3 成長期の新事業・新商品検討 1-4 成熟期の新事業・新商品検討
   1-5 新事業・新商品検討の潮流
2. 新商品・新事業企画の為のアイデア発想
   2-1 新商品・新事業企画に必要な3つの視点
   2-2 シーズ起点のアイデア発想 2-3 ニーズ起点のアイデア発想
3. アイデアを練り上げる仕組みづくり
   3-1 アイデアを育むマネジメント 3-2 ステージゼロのマネジメント
   3-3 アイデアの評価 3-4 新商品・新事業企画に必要な3つの視点による評価
4. 事例紹介
   4-1 アイデアを練り上げる仕組みづくり実践事例

新規事業開発テーマをビジネスとして成立させるための事業計画策定
第3回 12月23日（木）

～ビジネスモデル、及び事業展開の戦略ストーリー構築の仕方～

（株）日本能率協会コンサルティング 高橋 儀光 氏

1. 「筋の良い新事業開発テーマ」を「ビジネスとしての実現性がある」事業計画に昇華させるためのポイント・戦略ストーリーの重要性
   1-1 事業ドメインを再定義する 1-2 ビジネスの全体像を俯瞰して全体像を整理する
2. 事業戦略ストーリーの構築の仕方
   2-1 ビジネスの全体像を俯瞰し、効率的な事業展開のシナリオを描く
   2-2 ビジネスモデルを検討し、マネタイズ手段を検討する
3. 最新のビジネスモデル構築事例
   3-1 今日のビジネスモデル検討はデジタル技術活用（DX）が鍵となる
   3-2 DXによる新ビジネスモデル構築事例

新事業・新商品のための技術ロードマップ構築と活用法
第4回 1月14日（金）

～事業化テーマの実行性を高めるポイント～

（株）日本能率協会コンサルティング 山中 淳一 氏

1. 技術ロードマップとは
   1-1 事業開発を考える上で大事なこと 1-2 事業化テーマと技術ロードマップ
   1-3 "なぜ"技術ロードマップが必要か 1-4 技術ロードマップの構成と作成イメージ
   1-5 技術ロードマップと未来構想活動
2. 技術ロードマップ構築・活用上の留意点
   2-1 あるある問題事象 2-2 構築・活用時に"何を"おさえておけばよいか
   2-3 構築例：新市場進出検討型ロードマップ
   2-4 構築例：未来創造型ロードマップ 2-5 構築例：競合比較型ロードマップ
3. 技術ロードマップ構築の進め方
   3-1 他社事例からみえてくる構築の進め方上のポイント
   3-2 "どのように"策定を進めればよいか 3-3 上から作るロードマップ
   3-4 下から作るロードマップ 3-5 "計画"作りの基本を抑える
4. JMAC支援プログラムのご紹介

「提案型」開発マーケティングセミナー
第5回 1月31日（月）

～顧客提案を繰り返し、ニーズに合った新事業を立ち上げる～

（株）日本能率協会コンサルティング 池田 裕一 氏

1. 提案開発アプローチによる新事業開発とは
2. 顧客提案の進め方
   2-1 顧客業界を取り巻く環境変化の掴み方
   2-2 重点顧客の設定と顧客研究の徹底 2-3 現場観察による顧客の行動研究
3. 顧客提案と提案書の作成
   3-1 提案書のつくり方 3-2 社内外ネットワークを活用した顧客提案
4. 外部連携、パートナリングの進め方
   4-1 連携先の探し方 4-2 パートナリングの方法と留意点
5. JMAC支援プログラムのご紹介

『技術の事業化【WEBセミナー】』セミナー申込書

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

● Webセミナーの受講申込みについて ●

必要事項をご明記の上、FAXでお申込み下さい。弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたしまして、別途視聴用のURLをメールにお送りいたします。

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
〒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 URL）https://www.rdsc.co.jp/