

—— 新規事業を成功に導く7つのステップ ——

新規事業開発と事業計画書の作り方

開催日：2019年6月7日(金)10:00~17:00

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：東邦ビジネスコンサルタント(株) **柏井隆** 氏
代表取締役社長

略歴：

1976年神戸大学経営学部卒。朝日監査法人(現あずさ監査法人)では公認会計士、コンサルティング会社ではチーフコンサルタントとして活躍。1985年東邦ビジネスコンサルタント(株)を設立。現在まで、多くの企業で経営戦略の指導及び経営システム構築を行い、成果をあげる。中期経営計画の策定から営業戦略立案、組織改革、業績管理・業績評価システム構築まで、経営全般にわたる診断・指導や経営者の経営参謀として高い評価と信頼を得ている実践派コンサルタント。

◆特色

経営環境が構造的に変化する中、従来のビジネスモデルからの脱却が強く求められています。新規事業の開発と成功が勝ち残りへの必須課題ですが、失敗や撤退のケースも、数多く発生しています。**新規事業成功の決め手となるのが、自社の「強み」を活かしたビジネスチャンスの発見と事業計画書による事業課題・事業システムの明確化です。また新規事業開発の成功ノウハウは、自社本業の抜本的改革にも活用する事ができます。**

本セミナーでは、**新規事業を成功に導く7つのステップ**を自社で即使えるフォーマット・分析シート・チェックリストを随所に織り込んで、実践的かつ具体的にご指導いたします。

※テキスト内の全フォーマット・チェックリストをCD-ROMで進呈します。自社でご活用下さい。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

【ステップ1】新規事業開発方針の立て方

- (1)従来の延長線上では勝ち残れない!
- (2)新規事業開発方針を立てる
- (3)新規事業の失敗：10の要因

【ステップ2】新規事業開発組織の整備

- (1)新規事業開発チームの作り方
- (2)新規事業開発メンバーの選び方
- (3)成功に導くプロジェクトの進め方

【ステップ3】新規事業開発基盤の検討

- (1)新規事業領域を設定する：探索の範囲の設定
- (2)外部環境分析：「チャンス・ピンチ」を広く探す
- (3)経営資源分析：自社の「強み・弱み」を認識する
- (4)成長分野(市場、顧客、商品)を見つける
- (5)経営資源の戦略的な強化・拡大を図る
- (6)ポートフォリオにより事業を選択・集中する

【ステップ4】新規事業候補の探索【実習】

- (1)新規事業の探索方法：主要12手法
- (2)新規事業候補の評価と選別
- (3)新規事業成功の重点ポイント

【ステップ5】ビジネスモデルの構築

- (1)顧客獲得力：ターゲットへのアプローチと顧客満足
- (2)競争優位力：ライバルとの競争に勝つ
- (3)コスト力：コスト低減の仕組みを作る
- (4)独自力：自社のオリジナリティを創る

【ステップ6】事業計画書の策定

- (1)事業概要：ミッション・ビジョン・事業方針
- (2)市場分析：ターゲット設定と自社ポジション
- (3)販売計画：営業方針・価格・ルート・販促
- (4)購買計画：調達・品質と外部協力体制
- (5)生産計画：生産ノウハウとローコストシステム
- (6)設備計画：投資額の適正コントロール
- (7)人員計画：必要人材と採用・育成・処遇
- (8)数値計画：事業の採算性を損益・資金でチェック

【ステップ7】新規事業推進体制の確立

- (1)事業推進組織の構築
- (2)事業管理・事業評価システムの整備
- (3)事業撤退の判断と撤退方法

まとめ：新規事業を成功させる10のポイント

参加申込書 (※個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」) 受講料：会員…23,760円 一般…31,320円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

6/7(金) 新規事業開発と事業計画書の作り方 【FAX.03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
業種(具体的に記入してください)					E-Mail		
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
当社使用欄	替 / 振(会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先] 一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当 (H)