



# 事業強化拡大検討プログラム のご提案

システム企画研修株式会社

ご認識のように、情報サービス業は、デジタル化時代を迎え今までにない転換期に立たされています。皆さまにおかれましても、これまでのご経験・企業力を総動員して事業強化策や勝ち残り策をご検討中かと存じます。そのような皆様にうってつけの事業強化拡大策を立案いただけるプログラムをご紹介します。この方法は、事業強化の必要性を痛感されていたN社で実施し、数多くの成功案件を実現したものです。ぜひ、御社でもこのプログラムの実施をご検討ください。

## 1. 当プログラム実施の目的・ねらい

### (1) 目的

- ① 既存事業を含めた貴社シーズを元に、既存事業の更なる強化策や革新的新事業を、事業の当事者の皆さまに主体的に立案していただきます。
  - このことによって、やらされ感ではなく熱意を持って新事業の成功に取り組まれることが可能となります。
  - 事業の関係者が共同で取り組まれることによって、参加者のアイデア力が掛け算となって、画期的なアイデアの導出が可能となります。
- ② 事業の関係者が力を合わせて課題に取り組まれることによって、その組織の和が大幅に強化されます。これは現事業の遂行にも良い結果をもたらします。

Why

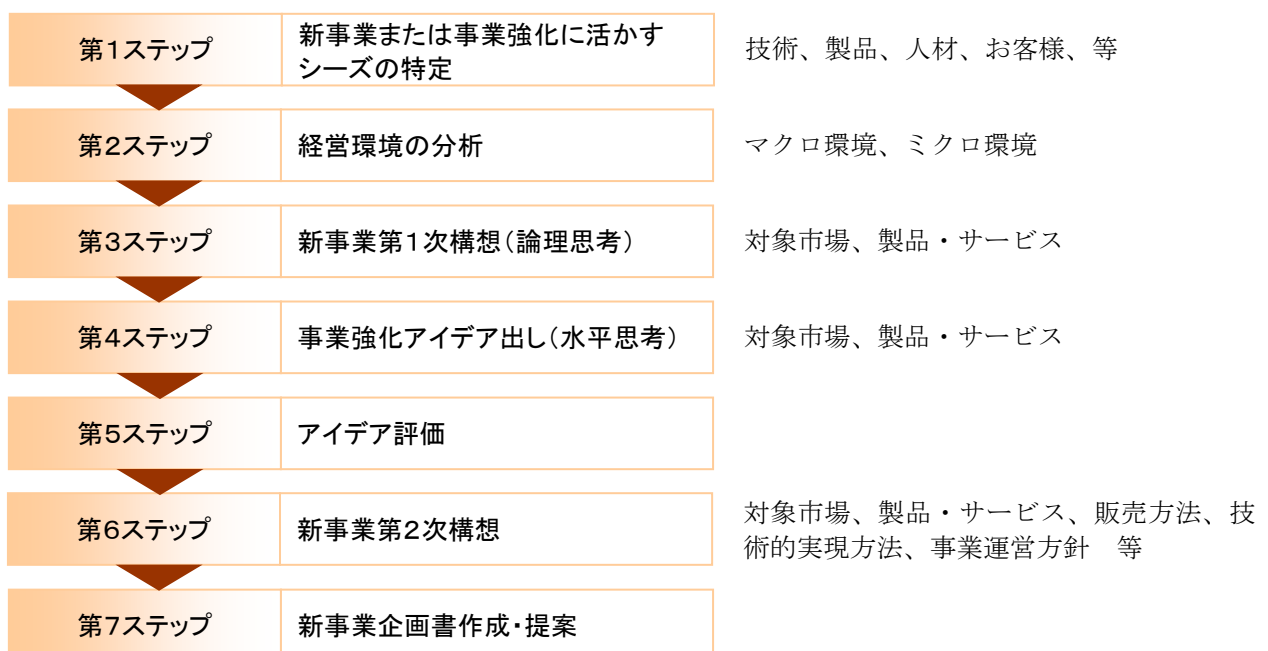
### (2) ねらい

- 既存事業の強化策や新事業開拓案を実施することにより、御社の業績維持拡大に貢献します。
- このプログラムに参加することにより、既存事業の強化策や革新的新事業の立案のプロセスを習得することが可能となりますので、恒久的に御社における事業強化・新事業開拓のパワーが増強されます。

## 2. 当プログラムの内容

- このプログラムの全体の仕組みは以下のとおりですが、この最大の特徴は、第4ステップの「水平思考」です。

What





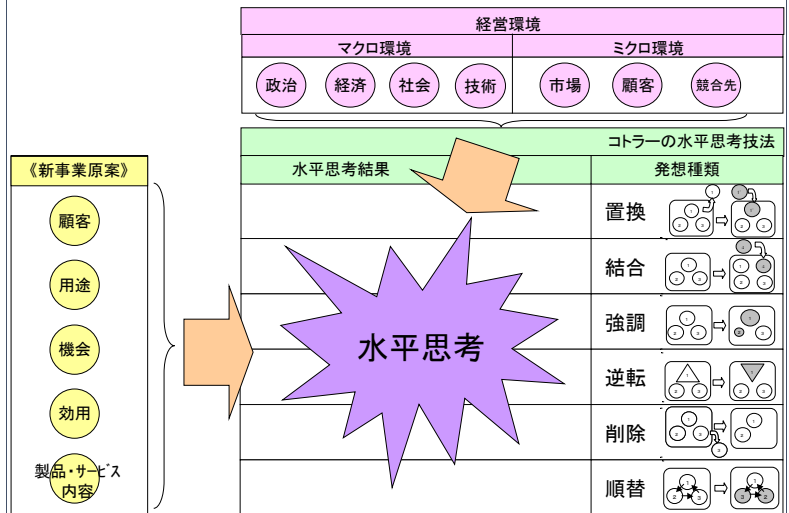
# 事業強化拡大検討プログラムのご提案

- 第4ステップは、マーケティングの第一人者であるフィリップ・コトラー教授が開発した「ラテラルマーケティング※」手法をベースに構築されています。

※「ラテラルマーケティング」手法とは、フィリップ・コトラー教授により、創造性開発マニュアルやその種のビジネス書にある 250以上の創造技法を分析整理した結果、導出されたもので、以下の6種類の水平思考技法で構成されています。

What  
つづき

- ① 代用：何かを置き換える。
- ② 結合：新たなものを付加する。
- ③ 逆転：何かを逆転したり、否定したりする。
- ④ 除去：何かを取り除く。
- ⑤ 強調：何かを拡大もしくは縮小する。
- ⑥ 並べ替え：何かの序列や順番を変更する。



- 本ステップで、新事業第一次構想と経営環境の要素が、「ラテラルマーケティング」により異種混合して、新しいアイデアが創出されます。

## 3. 当プログラムの適用対象範囲

(1) 対象部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>現在何らかの事業を担当されていて事業強化の必要性の高い部門</li> </ul>
(2) 対象者	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業責任者（部長）と事業遂行キーマン</li> <li>最大3チームまで。</li> <li>1チームは5～6人まで。</li> </ul>
(3) 検討対象事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>下図参照</li> </ul>
(4) 検討対象プロセス	<ul style="list-style-type: none"> <li>検討開始から検討目標承認まで</li> </ul>

Where

<b>顕在化ニーズ大（既存市場）</b>										
<b>自社 シーズ 不明確</b>	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>B 製品開発</b></td> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>当社未対応の有望な市場に進出するための製品・サービスを開発する</li> </ul> </td> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>A 事業強化</b></td> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業を強化する</li> <li>A1製品・サービス強化</li> <li>A2営業強化</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>対象外</b></td> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;"><b>C 市場開発</b></td> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>当社の強みを活かして新しい市場を開発する</li> </ul> </td> </tr> </table>	<b>B 製品開発</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社未対応の有望な市場に進出するための製品・サービスを開発する</li> </ul>	<b>A 事業強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業を強化する</li> <li>A1製品・サービス強化</li> <li>A2営業強化</li> </ul>	<b>対象外</b>		<b>C 市場開発</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社の強みを活かして新しい市場を開発する</li> </ul>	<b>自社 シーズ 明確</b>
<b>B 製品開発</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社未対応の有望な市場に進出するための製品・サービスを開発する</li> </ul>	<b>A 事業強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業を強化する</li> <li>A1製品・サービス強化</li> <li>A2営業強化</li> </ul>							
<b>対象外</b>		<b>C 市場開発</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社の強みを活かして新しい市場を開発する</li> </ul>							
<b>顕在化ニーズ小（新規市場）</b>										

<b>Aの領域</b>	ニーズが顕在化しており、それに対応できる明確なシーズが当社にあり、既に当社の製品・サービスがある領域である
<b>Bの領域</b>	ニーズは顕在化しているが(市場はある)、それに対応する当社のシーズは不明確で、まだ当社の製品・サービスはないという領域である
<b>Cの領域</b>	ニーズは顕在化していないがあるはずであり、それに対応できそうな明確なシーズが当社にはあり、それを活かして、新たなニーズを掘り起こす領域である。



# 事業強化拡大検討プログラムのご提案

## 4. 当プログラムの実施方法

How	約 7 週 間	start		
		①第1次検討会（集合、午後半日）		<ul style="list-style-type: none"> <li>各種思考法解説</li> <li>検討プロセスの全体解説</li> <li>第1次宿題解説</li> </ul>
		②第1次宿題	2週間	<ul style="list-style-type: none"> <li>第1ステップ シーズの洗い出しまで</li> <li>第2ステップ 機会・脅威の洗い出しまで</li> </ul>
		③第2次検討会（集合、1日）		<ul style="list-style-type: none"> <li>第1ステップ シーズ検討対象選定</li> <li>第2ステップ 機会・脅威検討対象選定</li> <li>第3ステップ 新事業第1次構想作成</li> <li>第2次宿題解説</li> </ul>
		④第2次宿題	2週間	<ul style="list-style-type: none"> <li>第4ステップ アイデア創出まで</li> </ul>
		⑤第3次検討会（集合、1日）		<ul style="list-style-type: none"> <li>第5ステップ アイデア評価（採用アイデアの選定）</li> <li>第6ステップ 新事業第2次構想作成</li> <li>第3次宿題解説</li> </ul>
		⑥第3次宿題	2週間	<ul style="list-style-type: none"> <li>第7ステップ 新事業企画書作成</li> </ul>
		⑦第4次検討会（集合、半日）		<ul style="list-style-type: none"> <li>第7ステップ 新事業企画書提案</li> </ul>
		end		

（注）検討テーマの決定も演習したい場合は、1日研修で実施できます（別料金です）。  
経営理念・事業部門理念の整理と最近の社会変化の価値整理から、  
イメージナビゲーション思考法でアイデア出しを行い、対象テーマを確定します。

## 5. 当プログラムの実施期間

When

- 第1次検討会から第4次検討会まで、約7週間必要です。

## 6. 当プログラムの実施体制

Who

(1) 御社側の体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営企画等のスタッフが、検討チームのサポート役として必要です。（実施期間中1～2割程度の負荷）</li> <li>経営トップは、激励役としての参画が必要です。（冒頭のご挨拶と、発表時の参画）</li> </ul>
(2) 弊社側の体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>担当講師：八木橋英男（株式会社M代表）、上野則男</li> <li>集合検討会での指導は当然として、宿題実施中の質問等につきましても対応いたします。</li> </ul>

## 7. 当プログラムの実施料金

How  
Much

- 指導料は、1回（3チーム、1～7ステップ）当り120万円です。
- 第4次検討会へ弊社側が参加しない方法もご選択いただけます。その場合であっても料金は同一です。
- この他、テキスト代（事業強化拡大検討マニュアルを含む）がお一人10,000円必要です。
- いずれも消費税別です。



お問い合わせ先:

**システム企画研修株式会社**

〒141-0022 東京都品川区東五反田 1-6-3いちご東五反田ビル3階 327号室

Tel:080-1169-3667(上野則男)

[ueno@newspt.co.jp](mailto:ueno@newspt.co.jp)、[mind-pc@newspt.co.jp](mailto:mind-pc@newspt.co.jp)