

今年のご要望の多かったゴールデントライアングル活用の仕方、作成に向けて事例集を用意し収益回復のためのビジネスモデルを構築していきます。

カリキュラム

ゴールデン・トライアングルによる新ビジネスモデルの構築

第1講

- 1. 新ビジネスモデル実践の考え方 [学びのポイント]
- 2. ZK法への手順と取り組み方 ①ZK法の内容を理解する
- 3. 異質の2つの組み合わせによる創造と新ビジネスモデル作成の予備知識 ②ZK法の実習で作成を習得する
- 4. ゴールデン・トライアングルによる新ビジネスモデルの構築 ③新ビジネスモデル構築法入門

サクセスマトリックスによる新ビジネスモデルへの取り組み

第2講

- 1. 新型コロナの影響下、企業経営の対処策 [学びのポイント]
- 2. 頭脳の働かせ方と情報力の鍛え方 ①超リスクマネジメントの理解
- 3. サクセスマトリックスによる新ビジネスモデルへの取り組み ②情報力を鍛える
- 4. 情報革新と中小企業 ③サクセス・マトリックスの習得
- ④情報革新と中小企業



中小企業の成長ビジネス

第3講

- 1. 「消費者を満足させる価値づくり」 [学びのポイント]
- 2. 中小企業の成長ビジネス ①ものづくりから価値づくりへ
- 3. サクセス・フィッシュボーン作成法 ②「ほしい、買いたい、関わりたい」心理への対応
- 4. 情報通信関連 ③成功発想のサクセス・フィッシュボーンの体得
- 5. メタバースの理解と新ビジネスモデルの構築 ④インターネット関連、特にメタバースの習得とDX時代にふさわしい実力をつける

サービスを活かした新しい価値づくり

第4講

- 1. 新ビジネスモデルを構築するための日常業務活動 [学びのポイント]
- 2. 組織力・人間力・商品力 ①PDCAサイクルの実行と成功OODAループなどについての学び
- 3. DXと新ビジネスモデル ②目標を達成させる組織力・人間力・商品力の統合
- 4. DXとサービスビジネス ③創造性の開発を習得し新ビジネス技術のさらなる進化・展開を事例を通して体得する
- 5. 事例研究 Y社の新ビジネスモデル(無人販売)

生成AI時代の中小企業と新ビジネスモデル

第5講

- 1. 生成AI時代の中小企業と新ビジネスモデル [学びのポイント]
- 2. 各図表によるAIビジネスモデルへの取り組み ①生成AI時代の新ビジネスの捉え方・見方・考え方を学びます
- 3. 事例研究 M社の新ビジネスモデル ②生成AI・DX時代の新ビジネスモデルのさまざまな実践的考え方を学びます

新ビジネスモデル計画書の発表とアドバイス

第6講

- 1. 新ビジネスモデル実践セミナーの成果発表
- 2. 企業の成長モデルの見直しと成功発想・全体像の把握 ~企業の価値を創出・向上させる~
- 3. 計画実行にあたって重要な6つの力



参加要領

■受講対象：経営者・経営幹部・幹部候補
※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

■受講スタイル：オンライン

■受講料： (税込)	法人会員	一般
1名	275,000円	308,000円
複数参加	250,800円/名	

※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。
※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
※恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います。
※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。

※初回のみアカウント登録が必要です。
アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。
一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。
(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドをご覧ください。

お申し込み方法

NISSOKENホームページからお申し込みください

NISSOKEN 新ビジネスモデル 検索

https://www.nisouken.co.jp/



お問い合わせ先

■大阪研修センター TEL(06)6388-7741 FAX(06)6388-7739

■東京研修センター TEL(03)5632-3030 FAX(03)5632-3051

■福岡研修センター TEL(092)475-1466 FAX(092)482-8392

■名古屋研修センター TEL(052)483-0471 FAX(052)483-0500

■札幌研修センター TEL(011)729-2141 FAX(011)729-2145

■広島営業所 TEL(082)502-6281 FAX(082)502-6282

■シリコンバレーオフィス



※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。
※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

新ビジネスモデル実践セミナー

超リスクマネジメントの実践と新ビジネスモデルの構築



片方講師のアドバイスから多くの新商品・新ビジネスが誕生!

豊富な知識と経験が、どんな業種も成功へと導きます!

セミナーの特長

- 1. 発想を学び、新ビジネスを発想していく
- 2. ゴールデントライアングルを作成し、片方講師からアドバイスがもらえる
- 3. 自社の強みを生かし、新ビジネスモデルを構築する

特別講師 アドバイザー

かたがた せんじ

片方 善治氏

システム研究センター 理事長

1928年岩手県北上市生まれ。53年第1回フルブライト留学生(渡米)。カーネギーメロン大学卒。同大学院、コロンビア大学大学院に学ぶ。NTT、工学院大、東工大の後、特任・客員教授に招かれ金城学院大、高崎商大、早稲田大(研究所)へ。経産省、郵政省などの委員、国連開発計画DEVNET(日本)代表。現在、システム研究センター理事長、成安造形大学名誉教授、情報文化学会名誉会長など。工学博士。令和4年9月27日紺綬褒章並びに賞杯を受賞。著書多数。



講師 兼 モデレーター

すえ たけ ひろ とし

末武 弘稔

NISSOKEN セミナー講師

- 【主な担当セミナー】
- 可能思考セミナー(メソッド)
- SA自己成長コース
- 新しい時代の業績アップ6か月セミナー
- 営業スキルアップ5か月セミナー

このセミナーは、単に良い発想をするだけでなく、アイデアを形にし、商品化し、実績を収めるまでの工程を学びます。そのために、各講異なる企業におけるアイデア開発や問題解決に向けた図表・チャートなどの作成法を学び、新ビジネス開発計画書を作成したり、他社の成功事例紹介やグループワークなどを行ったりしながら、自社の新ビジネスを発想し、成功に近づけていきます。

2024年開催日程 開催時間 12:00~17:30 ※経営懇談会含む

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	6月5日(水)	7月3日(水)	8月2日(金)	9月6日(金)	10月4日(金)	11月1日(金)

自由参加のフォローアップ講座もあります(オンライン開催)
6月14日(金) / 7月10日(水) / 8月6日(火) 14:00~16:00

- ✓本講の中では聞きつづらかった事を質問できる
- ✓講義でもう少し詳しく聞きたいところが聞ける
- ✓宿題を進めるうえでの疑問点を質問できる

NEWビジネスモデル発表大会

参加費:無料 2024年3月15日(金) オンライン開催 12:00-17:30

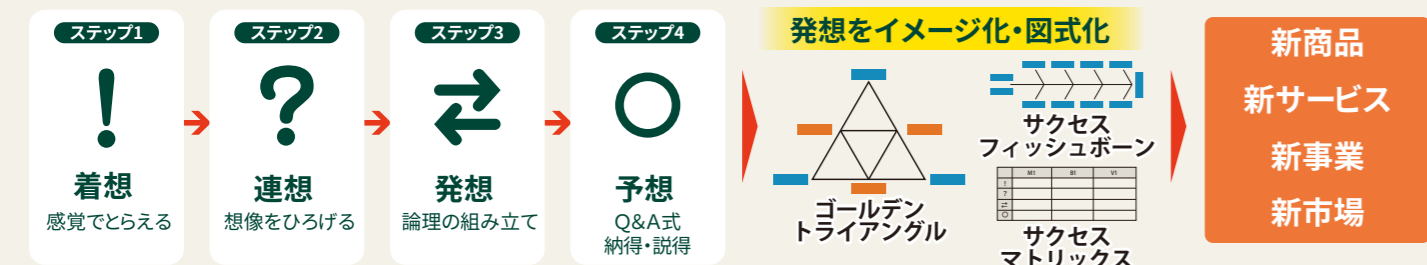
- 生の事例が聞ける! 事例発表企業
- 株式会社たご満 菓子開発・製造・販売業(静岡県)
- 福岡製袋工業株式会社 製造業(福岡県)
- 株式会社原田屋 プライダル業(山口県)
- 山陽製紙株式会社 製紙業(大阪府)



「個人情報のお取り扱いについて」~下記の内容に同意の上、お申し込みください~
○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKEN グループ(株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)COD コンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株)のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。
○お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
○NISSOKEN グループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

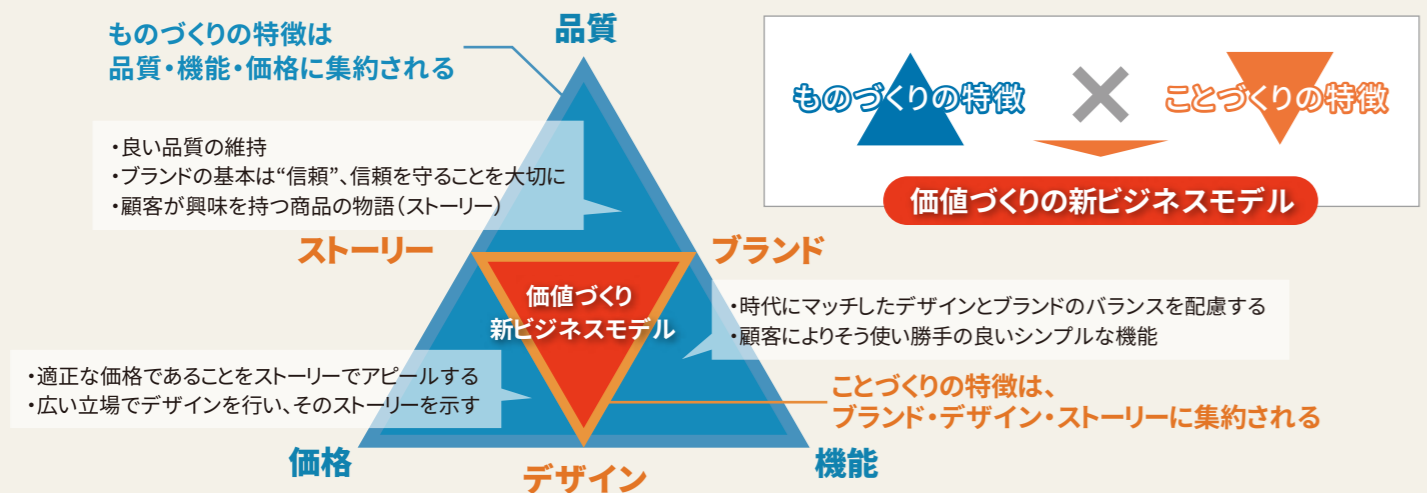
セミナーの目的 1 新ビジネスを生み出す『発想のコツ』をつかむ

ZK法とは? 片方講師が開発した「成功を生み出す発想法“ZK法”」
図式化を通して収益が上がる新ビジネス



セミナーの目的 2 新商品・新サービス・新ビジネスモデル等を立案する

浮かんだアイデアをビジネスに落とし込むため、様々なツールを活用しながら具体化させていきます



毎講の「経営懇談会」で、片方講師より各企業ごとに貴重なビジネスモデルの提案がもらえます

事前に提出された資料をもとに、片方講師が独自のゴールデントライアングルを作成し、具体的な解決策を親切に提案します。それをベースに自社の計画書を完成させていきます。

ここでのアドバイスから、多くの新しいビジネスが生まれ、TV、新聞、雑誌、ネットなどのメディアで話題になっています!

セミナーの目的 3 自社独自のビジネスモデル計画書の作成と発表を行う

自社の目的に合わせた計画書を作成し、実現に向け行動することができます

- 新ビジネス開発計画書
- 新事業開発計画書
- 新商品開発計画書
- 新サービス開発計画書
- 用途開発計画書
- ○○開発計画書



事例提供: 有限会社松澤製作所

様々なパターンを示した手引き解説書を用意し、解説していきます。 参加企業の成功事例と体験談

参加企業の事例① 株式会社たご満様 菓子製造販売業(静岡県) 5回受講

地域浸透戦略から新ブランド「朝霧高原菓子舗」を展開

1年目 2019年 5年連続受講中 現在

代表取締役社長 前堀 誠氏

人口減少、少子高齢化の時代に入り現在の市場だけでは難しいと感じていたため2019年に参加しました。

静岡県西部の遠州地区にて店舗展開してきましたが、片方先生からの「脱遠州」のアドバイスを基に市場を広げていく取り組みを開始し、創業からの強みを活かした「地域浸透戦略」を富士宮地区で行いました。その中で中部・東部へ広げるためには今までのたご満ではなく、新たなブランドを創る必要があると考え「富士朝霧高原」を活かしたブランドを創れないか模索しました。

受講2年目に片方先生からのアドバイスをいただき、2023年4月3日朝霧乳業株式会社に完全子会社化。2023年11月29日たご満×朝霧乳業の新ブランド「朝霧高原菓子舗」を静岡駅内にオープンしました。

静岡の素材を活かした土産菓子

片方先生から「朝霧高原ブランドの作り方のアドバイス」を受け、ゴールデントライアングルを更新。常に挑戦し続け工夫を凝らし、多くの人をワクワクさせ笑顔にする、お菓子屋「朝霧高原菓子舗」が完成した。

第1ステップ ブランドエッセンス(本質の把握)

▶片方先生のアドバイス
土地ならではの自然と文化の本質を把握し、たご満の伝統と革新をつなぐことをブランドづくりの基本とすること。自然と文化の本質を把握するには「内×外」×「過去×現在」を掛け合わせて融合しそこから本質を掘り起こすのです。

第2ステップ ブランドビジョン(未来像の想定)

第3ステップ ブランドコンセプト(旗印の役割)

第4ステップ ブランドビジュアル(菓子かの重要性)

第5ステップ ブランドシンパシー(人びとの共感)

計画の図表化 2023年 ゴールデントライアングル

事業コンセプト

▲朝霧高原菓子舗 アステイ静岡店

・富士山朝霧高原ブランド戦略に挑戦を確立し差別化戦略に挑戦する

伝統 生産者・お客様・地域を繋ぎ地域に新たな価値を創出する地域食文化創造業

理念 富士山朝霧高原ミルクを使った乳製品開発(チーズ・バター)・SDGsへの取り組み チーズ製造工程で出る素材のフードロスなくす など

商品コンセプト 創造 販売コンセプト

生成AI時代の中小企業と新ビジネスモデル

第5講では、AI・DX時代の新ビジネスモデルについて習得します。それぞれの企業が次世代に向けて対処できるノウハウを学びます。また、実践と成功発想に欠くことのできない目標達成に向けたAI・DX時代の新ビジネスモデルについても学びます。

- 1 AI(人工知能)とDX(デジタル・トランスフォーメーション)
- 2 ITロードマップと中小企業の注目
- 3 中小企業の活性化ビジネス
- 4 生成AIをビジネスパートナーにする

- 5 生成AIの活用力
- 6 生成AIの研究開発の行方
- 7 有用性の裏に潜む注意点

各図表による生成AI・DX時代の新ビジネスモデルへの取り組みの事例を学びます。

下記の企業様も社員様と一緒に受講されることで社内での取り組みがスムーズに行われ、業績を上げられています。

参加企業の事例② 山陽製紙株式会社様 製紙業(大阪府) 14回受講

継続した学びが発想を生む。サステナブルな社会に貢献

1年目 2010年 14年連続受講中 現在

専務取締役 原田 千秋氏

弊社は、まもなく創業100周年を迎えます。会社設立50周年を迎えた当時、50年後の自社のあるべき姿を考え、2007年に経営理念を刷新しました。既存マーケットは縮小し続けており、新しいマーケットを開拓する必要があります。経営理念を形にするために自社の資源を生かしながら、新しいビジネスモデルを考えたいと思い参加しました。

「モノを売るのではなく、コトを売る。コトとは、モノ+価値である」と講義で学びました。最初は具体的にイメージできなかったのですが、何度も受講するうちに腑に落ち、そこから新ビジネスが生まれました。

初めての受講時、「大量生産・大量消費する紙は作らない」という発想が生まれました。そして、コトの開発を考えるとき、オフィス古紙をアップサイクルして循環させるビジネスモデルになりました。「PELP!」とネーミングした会員制サービスは、会員企業が1500社を超え、サステナブル社会の到来と共にその役割は大きくなっていきます。

「環境に配慮した循環型社会に貢献する」という理念のもと、「紙創りを通してお客様と喜びを共有する」ことを目指し、製紙業を展開していきます。

参加企業の事例③ セイワ株式会社様 防水工事業(東京都) 5回受講

コロナ禍から生まれた新事業開発。継続した学びにはたくさんのヒントがある!

1年目 2019年 5年連続受講中 現在

代表取締役 正木 太郎氏

東京のマンション管理組合を対象に、防水工事・大規模修繕工事を事業としています。業績アップとコスト削減の同時受講がとても効果的だと教えていただき、セミナーへの参加を決めました。2年目の受講時にはコロナ禍が重なり、売り上げが20~30%減少しました。このピンチによって、これまでに学んできたことが一気に開花し、学びながら新ビジネスを立ち上げ、業績をアップすることができました。

セミナーでは、新ビジネスを立ち上げるためのヒントがたくさんあり、新ビジネスの「種」に敏感に気づくことができました。また、気づいた「種」をもとに、セミナーで教わったゴールデントライアングルをすぐに作成したところ、迷うことなく実行に移すことができました。

片方先生のアドバイスを受け、マンション管理組合へ当社の防水工事・大規模修繕工事を直接販売する新事業を立ち上げ、強化することを決めました。

立ち上げ後、約2年で2億円を超える事業に成長してきています。

セミナーで教わった、ブランド、デザイン、ストーリーを特に意識してお客様へのプレゼンを行ったところ、事業の急成長が実現しました。また、現在4ヶ月先の売上受注まで完了しており、受注の安定化も図れるようになりました。

参加企業の事例④ 株式会社看板市場様 看板製作業(神奈川県) 4回受講

DXで社員の動きを見える化。効率化と利益率の意識が高まり黒字回復!

1回目 2019年 2回目 現在

代表取締役 堀田 久史氏

「何かを変えなければ生き残ることができない」という焦りがありましたが、自身の視座を変えることができず、現状を脱することができませんでした。初めての受講では、どうしても業界内での発想しか思い浮かばず、理屈(左脳)だけで考えてしまい、新ビジネス=新たに儲かる手法というバイアスが外れませんでした。

2回、3回と受講を重ねる度、片方先生との共通言語も増えていき、自分の意識も変わっていきました。新ビジネスとは新しく儲けるための手法ではなく、自社の価値を再発見することだと理解できるようになりました。3回目の受講で、看板とは単なる情報配信する板ではなく「運を高めて縁を結び、恩を創り出す愛の形である」ということを片方先生から学び、自社商品に新たな価値を創り出すことができました。さらに社員さん達の中にも、この事業を発展させていくことは社会貢献につながる、という新たなやり甲斐も生まれました。

DXにより社員の予定、就業時間、トラブルを見える化し、効率と利益率への意識づけを行ったことで2023年度は黒字回復。今後は外注に依存せず自社完結できる少額案件を増やし、女性の雇用増、新人でも即戦力化できるように業務をマニュアル化し、生産工程を見直します。