

新ビジネスモデル 実践セミナー

～新型コロナの影響下、企業経営の対処策～



オンライン
開催

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

今まで出てこなかった
アイデアが続々湧いてきた!



ベストセラー商品が
生まれた!

昨年対比を大きく
上回った!

新規事業の推進に
スピード感が出た!

社員のモチベーション
アップにもつながった!

リスクマネジメントの権威である
片方先生に学ぶ!

特別講師 アドバイザー



かた がた ぜん じ
片方 善治氏

成安造形大学名誉教授・元セコム株式会社顧問
元松下電器産業株式会社顧問・「理念と経営」顧問
情報文化学会名誉会長・日本リスク管理学会名誉会長

セコム創業者の飯田氏、松下電器産業株式会社(現パナソニック株式会社)4代目社長 谷井氏からの信頼が厚く、両企業の顧問を長らく務められました。ファクシミリの開発、大阪万博や都市開発などビッグプロジェクトの企画、東急ハンズの構想など、数多くの事業を成功に導き日本経済の発展に尽力されました。また、リスク管理の権威でもあり、日本リスク管理学会の名誉会長を務められています。多くの経営者が絶大な信頼を寄せる先生です。

講師ご挨拶

私の生家は製材所を営む木材商でした。私が5歳の時、昭和の大恐慌や事業のトラブル、父の死去と続き、会社は倒産、家庭は火の車となりました。そのような状況では進学もままならず、昭和28年フルブライト留学生(奨学金制度の一つ)で渡米し、大学・大学院と進み、博士号を取得することができました。その後は大学で教えたり、松下電器産業(現パナソニック)・東急グループ・東日本銀行・セコムなどの顧問を経て、現在は「理念と経営」などの顧問をしています。

講師 モデレーター



すえ たけ ひろ とし
末武 弘稔 日創研
専務取締役

[主な担当セミナー]

- ・可能思考セミナー
- ・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
- ・販売・営業戦略と売上目標達成セミナー
- ・社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナー

関西学院大学卒業後、(株)日本創造教育研究所に入社。同社最年少で営業所長に就任。2010年取締役大阪センター所長就任、2015年専務取締役就任。2019年社団法人目標実現アンバサダー協会専務理事就任。片方善治氏に師事し、11年間新ビジネスモデル実践セミナーの講師・モデレーターを担当する。これまで40,000名を超える指導実績があり、人材育成に貢献している。

セミナー効果を高めるため、社員様との参加をお勧めします

2021年開催日程 開催時間 12:00~18:00 ※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
オンライン開催	5月28日(金)	6月25日(金)	7月30日(金)	8月27日(金)	9月27日(月)	10月29日(金)

このコロナ禍でどうビジネスモデルを変えるのか

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

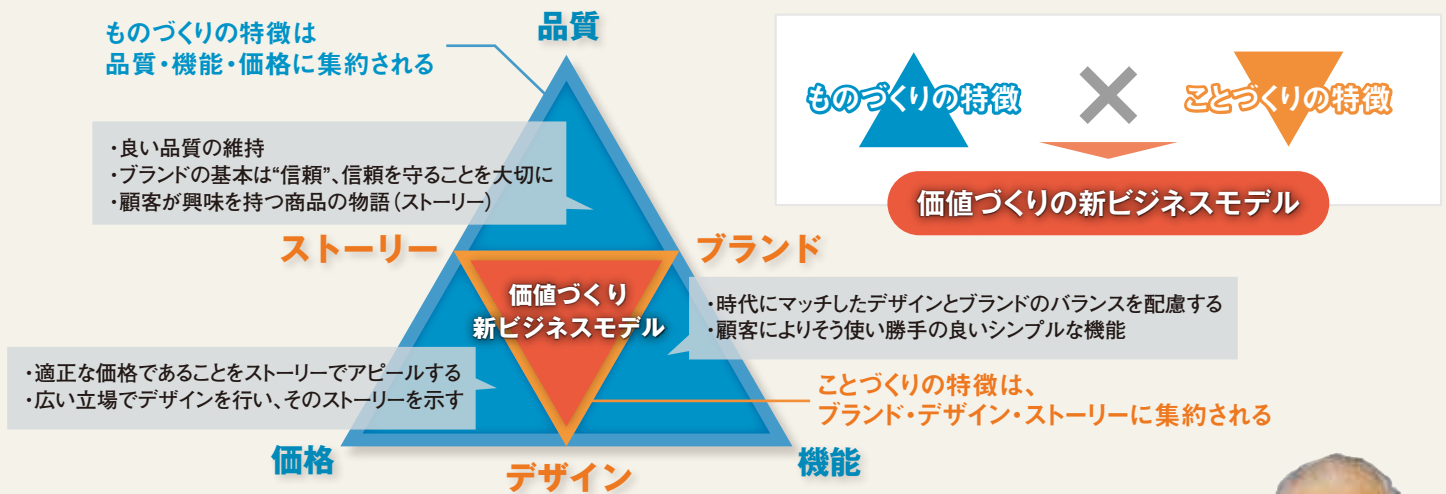
片方講師が開発した「成功を生み出す発想法“ZK法”」を講義や実習を通して習得します



新商品開発 新サービス開発 新市場開拓 新用途開発

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 自社独自の新しい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

今年のご要望が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
コロナ禍において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

～新型コロナの影響下、企業経営の対処策～ 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

第1講

- ・何故超リスクマネジメントなのか
- ・新ビジネスモデル構築に向けた8つの取り組み
- ・ZK法による全脳思考

- ワーク
- ・ZK法の体験
 - ・サクセス・マトリックスによる新ビジネスモデルのつくり方
 - ・サクセス・フィッシュボーンの作成法
 - ・ゴールデントライアングル作成法

サクセス・マトリックスによる新ビジネスモデルのつくり方

第2講

- ・全脳思考 (ZK法) と成長モデルの相乗積
- ・「不常識」がアイデアを生む
- ・ひらめきを得て商品に活かした例

- ワーク
- サクセス・マトリックスによる新ビジネスモデルのつくり方
 - ・片方式情報力3原則

ビジネスの成長分野のキャッチポイント

第3講

- ・消費者を満足させる価値づくり ・ものづくりから価値づくりへ
- ・「発想」を深めて創る事業価値
- ・成長市場のチェック・マトリックス

- ワーク
- サクセス・フィッシュボーンの作成法



ゴールデントライアングルの作成法

第4講

- ・成功する新ビジネスモデルの計画と実践
- ・組織力・人間力・商品力
- ・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

- サクセス
- ゴールデントライアングルの作成法
 - ・新ビジネスモデルの開発と進化



AI時代の中小企業の新ビジネスモデル

第5講

- ・AI時代の捉え方
- ・AI (人口知能) とDX (デジタルトランスフォーメーション)
- ・DXとしての新ビジネスモデル

- ・AI、5Gの活用による技術やサービスの「ロードマップ」
- ・各図表によるAIビジネスモデルへの取り組み
- ・企業の成功発想の全体像
- ・成功のチェックポイント



新ビジネスモデル計画書の発表とアドバイス

第6講

- ・新ビジネスモデル実践セミナーの学びを今後のビジネスに活かす
- ・新ビジネスモデル実践セミナーの成果発表
- ・成功力・幸運力・先見力・企画力・開発力・人活力の高め方



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NTSロジ 様 物流業(東京都)

“三方よしのプラットフォーム”の考え方が舞い降りた!!

“〇〇市を日本一住みやすい街にする”というビジョンを掲げ、宅配事業をベースに新サービスを開発していく予定で取り組んでいましたが、地元住民のアンケートからは、必要とされるサービスのアイデアは出てきませんでした。自分たちだけでは行き詰まってしまい、何とか新サービスを発想したいとセミナーへの参加を決めました。

セミナーで**発想のフレームワークに出会ったときに、思いは叶うと確信いたしました。**今までの経験からでは出てこなかったアイデアが出てきました。**ゴールデントライアングルをいくつか作ってグルグル回しているうちに、三方よしのプラットフォームの考え方が降りてきました。**

まだ、取り組み始めたところで成果は出ていませんが、お客様の困りごとを解決し、売り上げを上げ、街を活性化するためには、何を先に仕掛ければいいのかというアイデアが出てきたので、今後研究していきます。ちなみに、宅配コンシェルジュプロジェクトでは社員さんがチラシをつくりました。



常務取締役
秋山 香氏



社員さん作成の
アイデアチラシ ▶



参加企業の事例②

株式会社イングカワモト 様 印刷業(愛知県)

片方先生のアドバイスでベストセラー商品が生まれた!

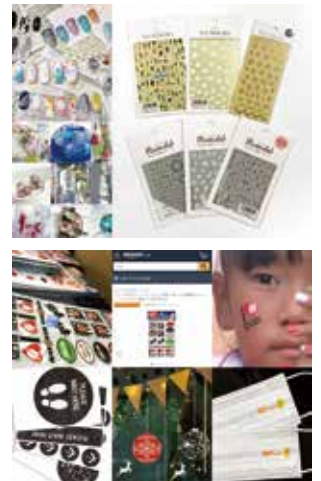
当社は広告印刷物を一貫制作する仕事で収益を上げていたのですが、リーマンショックで仕事が減り、厳しい状況に追い込まれました。その時、女子社員からの一言で、ネイルアートに使うシールを企画・製造・販売する仕事に活路を見出しました。その経験から商品開発の重要性を痛感し、より多くの新商品を開発するため、新ビジネスモデル実践セミナーに参加させて頂くことになりました。

セミナーでは商品開発の重要性を改めて基礎から学ばせていただきました。実際の開発に関しても、セミナーで教わった、ZK法やフィッシュボーン、計画の図表化などの手法を駆使して取り組むことで、商品開発の段取りがスムーズに行くようになりました。

1年目の発表の折に、オリンピック向けにスポーツ観戦用のボディシールを開発していることを発表したら、片方先生より**「間をおかずにやるべき」とアドバイスをいただきました。そこで、ラグビーのワールドカップ向けにボディシールをアマゾンで販売したところ、ベストセラーになりました。**その結果、会社内には商品開発に対してより重要性を感じてくれる社風が生まれ、現在コロナ禍の中でもいくつかの新商品が生まれています。



代表取締役社長
川本 嘉博氏



参加企業の事例③

株式会社丸金 様 鶏卵卸売業(東京都)

国内外の業務提携による事業展開が明確になった!

セミナー参加以前より当社は新しい事業(ビジネスモデル)の構想がありました。しかしその構想はきめの粗いもので、自分でも独りよがりなのではないかという懸念がありました。そこで片方先生のご指導のもと幹部さんと、そしてセミナー仲間とも一緒に組み立ててみようと思い参加しました。

片方先生のご指導と仲間の事例やディスカッションを通し、「ZK法」「サクセスゴールデントライアングル」「サクセス・マトリックス」「サクセス・フィッシュボーン」を学びました。その学びから課題を体系づけて整理することが出来ました。

社外秘の部分があるので一部になりますが、**製造部門では機械化・自動化・マニュアル化の推進、販売部門では国内海外を含めた業務(資本)提携による事業展開計画がかなり明確になりました。**参加した幹部社員さんとはセミナーやディスカッションを通し、価値観の共有と方向性を共有することが出来ました。



代表取締役
高岡 隆裕氏



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④

有限会社ホウユウ 様 自動車整備機器設置工事業(大阪府)

潜在化されていたアイデアを 行動にまで落とし込めた!

次の世代を考えると、経営革新、新事業展開が必要でした。例年、東京開催でしたが、今回はオンライン開催ということで参加できました。

初めての参加でしたが、**自身の発想の貧困さを痛感させられました。立ち止まって考える時間を得たことで、自身の潜在化されていた新サービスのアイデアを明文化することができました。**アイデア、計画を立てることができ、今は行動に落とし込んでいます。

自社開発のアプリを計画中です。今までイメージしていたものが、このセミナーに参加することで、昇華することができました。

また、幹部と参加したことで、新ビジネスに対する意識も高まり、良い意味で危機感が高くなりました。今年は幹部、現場社員と共に参加したいと思います。



代表取締役
植田 一郎氏



参加企業の事例⑤

アールウェディング株式会社 様 ギフト事業(福岡県)

やるべきことが明確になり、 社員のモチベーションアップに!!

弊社は、結婚式の引き出物販売事業を営んでいます。新型コロナウイルス感染の拡大で挙式の延期や中止が多く発生し、売上が急激に下がりました。ウェディング事業に特化している業態であったことを反省すると共に、すぐにでも変革する必要性を感じ受講しました。

セミナーでは、**新ビジネスモデルを構築する上での考え方、フィッシュボーンやゴールデントライアングルの作り方など、戦略を立てながらどのように成功に繋げるかの学びが深まりました。**

オーガニックギフト×価値づくりの新事業戦略を立てました。次にデザイン・ブランド・ストーリーを軸に3つのチャネル(フリーペーパーによる販売促進・ECネット通販・グローバル輸出戦略)を作り実行しました。その結果、ゴールデントライアングルでやるべき事が明確になり、**社員のモチベーションアップにも繋がりました。**



代表取締役社長
野口 莉加氏



参加企業の事例⑥

株式会社ルックワン 様 眼鏡・補聴器小売業(兵庫県)

コロナ禍の中、昨年対比を大きく超える業績を推移!!

眼鏡はコモディティ化が進み、今までの技術やサービスといった独自の強みが薄れ、価格競争となっています。客単価の下落、人口減による客数の減少が今後も予想されます。今回、現場の声が聞き取れる社員と共に、組織力として商品開発し続ける仕組みを構築する為に参加しました。

複数名で参加したことで、商品開発の手法を体系的に学ぶことができました。お客様に近い目線でのニーズ・ウオンツの相互理解ができ、マーケットイン発想での商品開発に着手できました。

お客様との新しい接点作り、販売チャネルの開発に取り組みました。
DXを推進しオンラインのメガネお困りごと相談室の開設、オンライン展示会の開催、ローコスト運営できるHAB型店舗を開設しました。また遠隔接客・遠隔教育システムの開発も行い、コロナ禍の中、昨対比を大きく超える業績を推移しています。複数名で受講したことで、ビジネスモデル開発の意義・目的・危機感の共有が出来て、新規事業の推進にスピード感が出ています。



代表取締役
辻元 丞司氏



参加要領

◆受講対象 経営者・経営幹部・幹部候補

◆受講スタイル オンライン開催

◆受講料 (税込)

	法人会員(オーナー会員)	一般
1名	275,000円	308,000円
2名	251,350円/名	286,000円/名
3名以上	224,950円/名	275,000円/名
再受講	1名につき10%の割引をいたします	

※フレックスコースが使用できます。
※再受講割引はご本人様に限りです。
※お申込み受付後、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ください。
※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。

◆ご案内 セミナー当日のご案内や資料はメールでお送りします。
ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただきますことあります。
※個別にお送りするため、共通(代表)のアドレスでは登録できません。
あらかじめご了承ください。

※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。
※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。
※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・感染拡大などの状況によっては、開催方法を変更したり、延期・中止を行う場合がございます。予めご了承ください。

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



オンラインセミナーご受講にあたっての注意点

- ご参加にあたり以下の点をお守りください。
1. 一人につき一台のパソコンとイヤホン、WEBカメラをご用意ください。
 2. 申込をされていない方の周りでの聴講は固く禁止させていただきます。
 3. セミナー画面を撮影、録画、録音は固く禁止させていただきます。
 4. 個人情報を守るために別途ルールがございますのでお守りください。

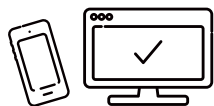


メールアドレスご記入の際 ご注意ください

個人のメールアドレスをご記入ください。
代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
(例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

オンラインセミナーの受講の流れ

1. 申込



QRコード、または日創研ホームページからお申込みください。

2. セミナー案内受信



受付完了後にセミナーに関するご案内がメールで届きます。

3. 接続確認をしよう

zoom

オンラインセミナーはWEB会議システム“ZOOM”を活用します。事前に接続確認を行っていただきます。

4. セミナーURL受信



セミナー前日に当日のセミナーURLがメールで届きます。

セミナー受講

お申込み方法

セミナー情報、お申込みはコチラ



QRコードまたは日創研ホームページからお申し込みください

ホームページ

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

パソコン

日創研 新ビジネスモデル



【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、お客様より頂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頂くことがあります。
- お客様から頂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頂くことにより、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。