

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～

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



オンライン受講

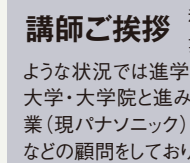
リスクマネジメントの権威である
片方先生に学ぶ!

特別講師 アドバイザー



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おります。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

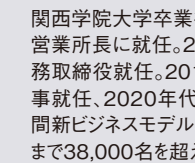
私の生家は製材所を営む木材商でした。私が5歳の時、昭和の大恐慌や事業のトラブル、父の死去と続き、会社は倒産、家庭は火の事となりました。そのような状況では進学もままならず、昭和28年フルブライト留学生(奨学金制度の一つ)で渡米し、大学・大学院と進み、博士号を取得することができました。その後は大学で教えたり、松下電器産業(現パナソニック)・東急グループ・東日本銀行・セコムなどの顧問を経て、現在は「理念と経営」などの顧問をしています。

講師 モデレーター



末武 弘稔

日創研 代表取締役専務
[主な担当セミナー]
・可能思考セミナー-SA 自己成長コース
・可能思考セミナー-SGA 目標実現コース
・業績アップ6か月セミナー
・営業・販売に特化した 売上アップ5か月売上セミナー
・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 ほか



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、2020年代表取締役専務就任。片方善治氏に師事し、10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38,000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

2020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
オンライン受講	6月26日 (金)	7月20日 (月)	8月28日 (金)	9月25日 (金)	10月19日 (月)	11月 2日 (月)

※【オンライン受講】 WEB会議システム ZOOM を利用したセミナー受講です。ぜひご利用ください!



受講手続きのご案内

- ◆**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。
- ◆**受講料** (税込)

	オーナー会員	一般
1名	247,500円	277,200円

※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。
※受講者ご本人様のご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。
※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。
- ※ セミナー中の撮影・録音・パソコンの使用は、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。
- ※ 自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。



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、録音、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)

お問い合わせ

東京研修センター
〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7
TEL(03)5632-3030 FAX(03)5632-3051
申込FAX (0120)938-321

■大阪研修センター TEL(06)6388-7741

■福岡研修センター TEL(092)475-1466

■名古屋研修センター TEL(052)483-0471

■札幌研修センター TEL(011)729-2141

■広島営業所 TEL(082)502-6281

■シリコンバレーオフィス

お申込み

パソコン
日創研 新ビジネスモデル
スマートフォン
スマートフォン
ホームページ
https://www.nisouken.co.jp/
FAX
下記の申込書を東京研修センターへ
(0120)938-321

申込日 年 月 日

新ビジネスモデル実践セミナー オンライン 申込書

会社名	申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員	<input type="checkbox"/> 一般
TEL	FAX	支払方法	<input type="checkbox"/> 振込(振込予定日 月 日) <input type="checkbox"/> フレックス利用 <input type="checkbox"/> セレクト利用
〒	会社住所		
フリガナ	役職	参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講
氏名	E-Mail [必須]	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)	
フリガナ	役職	参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講
氏名	E-Mail [必須]	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)	

【個人情報の取り扱いについて】～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、日創研グループ((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)および全日本マネジメントコーチング協会のサービス内容のご案内に利用させていただきます。
○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。
○日創研グループおよび全日本マネジメントコーチング協会は、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。

改訂

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
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作り方
 - ・サクセスマトリックスによる新ビジネスモデルの作り方
 - ・サクセスフィッシュボーン作成法
 - ・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作り方

- 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作り方
 - ・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
 - ・「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
- ・ものづくりから価値づくりへ
 - ・サクセス・マトリックスによる新ビジネスモデルの作り方



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



このコロナ禍でどうビジネスモデルを変えるのか

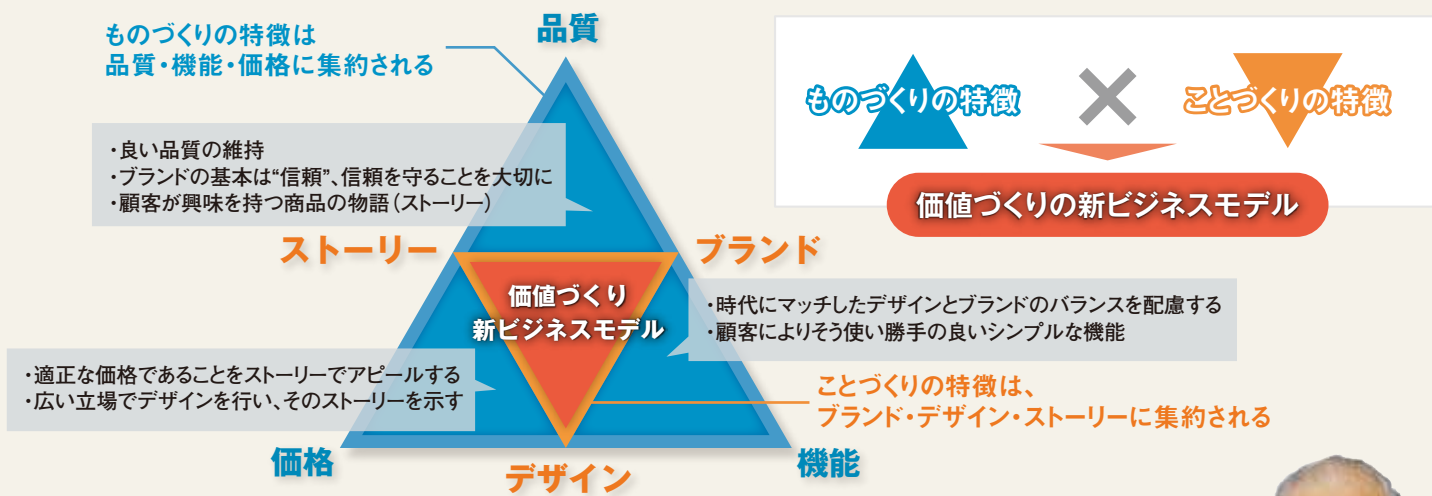
セミナーの目的 1 新ビジネスを生み出す『発想のコツ』をつかむ

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



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 山陽製紙株式会社 様 製造業(大阪府)

10年連続受講



専務取締役 原田 千秋氏

経営理念を形にする取り組みが新市場の開拓、人材育成につながった!

既存市場が縮小していく中で新市場の開拓が急務であり、我が社の存在意義を明確にするために経営理念を刷新しました。経営理念をどのように形にしていけるのか、どうやって新市場を創り出していくのかという手がかりをつかむために受講しました。「ものづくり+ことづくり=価値創り」という考え方をすることで、経営理念を形にすることにつながり、3つのブランドを開発しました。

①「PELPI」は紙の再生サービスで、CSRやSDG推進企業に評価されています。

②「crep」は工業用の紙を用途開発することでライフスタイル市場に。

③「SUMIDECO」はエコノベルティとしてノベルティ市場に。

理念を形にする取り組みをすることが人材育成につながり、「環境人づくり企業大賞」環境大臣賞を受賞しました。



参加企業の事例② 株式会社たご満 様 菓子製造・販売業(静岡県)

2年連続受講



会長 平松 季哲氏

新たなビジネスパートナーと今後の商品開発の機会を得ることができた!

昨年のセミナーで、自社が考えている今後の方向性と片方先生からのアドバイスが一致し、背中を押されたので、今年もビジョン達成に向けて経営を進めていきたいと思参加しました。

今年は現社長含め、幹部と複数で参加したことで新ビジネス構築への理解度が深まり、社内への落とし込みのスピードが早くなりました。複数で参加することの意義を大変強く感じました。

具体的行動計画を立てて継続的に取り組んだことで、新たな仕事のパートナーが出来ました。今後の商品開発の大きな機会を得ることにつながりました。



参加企業の事例③ 有限会社松澤製作所 様 製造業(長野県)

過去4回受講



代表取締役 松澤 裕一氏

「トータルサポート」にて顧客に提供する価値、強化すべき方向性を見出すことができた!

現在、装置製造メーカーの調達部門から部品加工を加工受託というかたちで請け負っていますが、今後は加工受託以外にもターゲット顧客を広げた「トータルサポート」のビジネスモデルへのヒントを得るために受講しました。

今まで考えたことなかったキーワードや、新しいコンセプトを片方先生から提案していただくことができました。そして社員さんを巻き込んで課題に取り組むことにより、一緒にセミナーに参加した社員さんが、それぞれ違った視点からのゴールデントライアングルを考案することができました。

「トータルサポート」にて顧客に提供する価値、社内強化すべき能力の方向性を見出せたので、今後もそれをもとに全社で取り組んでいます。



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④ 株式会社コンフォール 様 ビルメンテナンス業(長野県)

9年連続受講



代表取締役社長 原 文典氏

価格競争から価値競争へ!

2019年はコアコンピタンス経営を実践するために必要な、商品・サービスを創り出すノウハウを習得し、自社の独自性と競争優位を創り出すためにセミナーに参加しました。

顧客ターゲットである病院やリゾートホテルに求められる、商品サービスのアイデアを一つひとつ実現していく中で独自サービスを導き出すことが出来ました。これまで入札によって価格だけで決められていた業者選考をプロポーザルでお客様に提案することによって受注し、価格競争から価値競争へと転換できつつあります。片方先生はどの様な業界の情報もしっかりと把握されており、同業の業者さんが複数参加されていても、理念や会社の社風などから、それぞれの企業にあった適切なアドバイスをいただけます。9年間の継続の学びで、片方先生の素晴らしい学びを改めて実感しています。



参加企業の事例⑤ 株式会社武蔵境自動車教習所 様 サービス業(東京都)

2年連続受講



総務係長 鈴木 和氏

自主的に新サービス考案に取り組むなど、より一層社内活動が活発になった!

わが社では、少子化や免許離れによりお客様の数が減りつつある現状をふまえ、企業としての生き残りを賭けて新規事業の開発に取り組んでいます。2025年までに10の事業を立ち上げるため発想法や新ビジネスの極意を社員さんと共に学び、共に新規事業を創造していくことを目指しています。自動車教習所(=もの)ではなく、理念・ビジョン(=こと・価値)をビジネスの核にして、教習所の枠に捕らわれない視点を社員さんと共有することで、より発想の幅が広がりました。

片方先生から新ビジネスのアドバイスをいただき、子どもからシニアまでの幅広い層が集って思い出づりができる、新しい居場所づくりに着手しています。社員さんの間では、ZK法を実践することが習慣化し、自主的に新サービス考案に取り組むなど、より一層社内活動が活発になりました。



参加企業の事例⑥ セイワ株式会社 様 建物改修工事業(東京都)

2年連続受講



代表取締役 正木 太朗氏

お客様への「個別対応力」を強化!! 利便性を向上させ、差別化を実現

コアコンピタンスを学ぶ中で、「自社の商品・サービスをどのように定義していくか」について考えこんでしまい、行き詰った状態になっていました。新しい発想や着眼で自社の商品・サービスにアプローチしていく必要性を感じ、この新ビジネスモデル実践セミナーを受講させて頂きました。

自分の脳の活用の仕方、知っているようで知らないことに気づきました。そして何よりも、このセミナーには経営者、経営幹部の方が多く参加しており、今なお油断なく次代のビジネスモデルづくりに取り組まれている姿に心を打たれました。片方先生や先輩経営者の方からアドバイスを頂き、自社の強みとなる力を明確にすることができました。

当社ではお客様への「個別対応力」で差別化サービスを提供し、営業所を徐々に出すことでお客様の利便性アップに取り組んでいます。

