

◆受講対象 経営者・経営幹部・幹部候補

◆受講料 (税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	270,000円	302,400円
2名	246,780円/名	280,800円/名
3名以上	220,860円/名	270,000円/名
再受講	1名につき10%割引をいたします	
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	216,000円	241,920円
再受講	1名につき10%割引をいたします	

※お申込み受付後、請求書をお送りいたします。  
 ※サテライト会場の複数割引はございません。  
 ※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 研修当日のご案内や研修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。  
 ※コンサルティング業関連・研修教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。  
 ※研修中の撮影・録音・パソコンの使用は、お断りさせていただきます。  
 ※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。  
 ※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。

⚠ メールアドレスご記入の際、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) **ご注意ください**

※サテライト会場の最少開催人数 6名(開催2週間前時点)

メイン会場	
東京会場	<b>東京研修センター</b> 〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7 TEL(03)5632-3030 FAX(0120)938-321

サテライト会場	
大阪会場	<b>大阪研修センター</b> 〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5 TEL(06)6388-7741 FAX(0120)757-275

福岡会場	第1・3・4講 <b>福岡研修センター</b> 〒812-0013 福岡市博多区博多駅前2-8-27博多駅前/バスビル5F	お問い合わせ先 福岡研修センター TEL(092)475-1466 FAX(0120)021-746
	第2・5・6講 <b>タイセイビル</b> 〒810-0005 福岡市中央区清川2丁目9番2号 タイセイビル	

札幌会場	<b>札幌研修センター</b> 〒001-0010 札幌市北区北十条西3-13NKエルムビル2F TEL(011)729-2141 FAX(0120)021-735
------	---

広島会場	<b>広島営業所</b> 〒730-0013 広島県広島市中区八丁堀10-14 八丁堀マエダビル5F TEL(082)502-6281 FAX(082)502-6282
------	---

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

シリコンバレーオフィス Silicon Valley Office

お申し込み

パソコン スマートフォン

日創研 新ビジネスモデル

ホームページ <https://www.nisouken.co.jp/>  
 FAX 下記の申込書をご記入の上  
 ご受講される会場宛にお送りください



申込日 年 月 日

新ビジネスモデル実践セミナー 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	振込予定日 月 日
〒		
会社住所		
フリガナ	参加状況 <input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講	会場 <input type="checkbox"/> 東京 <input type="checkbox"/> 大阪 <input type="checkbox"/> 福岡 <input type="checkbox"/> 札幌 <input type="checkbox"/> 広島
氏名	E-Mail [必須]	
役職	※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	参加状況 <input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講	会場 <input type="checkbox"/> 東京 <input type="checkbox"/> 大阪 <input type="checkbox"/> 福岡 <input type="checkbox"/> 札幌 <input type="checkbox"/> 広島
氏名	E-Mail [必須]	
役職	※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～  
 ○本研修にお申し込みの際に、お客様より頂きました個人情報は、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。  
 ○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。

# 新ビジネスモデル 実践セミナー

～新ビジネスモデルを生み出す成功発想と価値づくり～

## AI時代における中小企業の新ビジネスモデルを考える



片方講師と一緒に 自社の新事業を考えよう!



特別講師 **片方 善治氏**  
 成安造形大学名誉教授・セコム株式会社顧問  
 「理念と経営」顧問・情報文化学会名誉会長

セコム創業者の飯田氏はじめ、多くの経営者が絶大な信頼を寄せる人物です。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いてきた素晴らしい講師です。

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(現パナソニック)・東急グループ・東日本銀行などの顧問を経て、現在はセコムや「理念と経営」などの顧問をしています。



モデレーター **末武 弘稔** 日創研 専務取締役

[主な担当研修]  
 ・可能思考研修SA 自己成長コース  
 ・可能思考研修PSV 目標実現コース  
 ・業績アップ6か月研修  
 ・営業スキルアップ5か月研修  
 ・社長と幹部のリーダーシップとフォローシップを学ぶ コミュニケーション1日セミナー ほか

1996年 新卒第3期生で日創研に入社。  
 入社後、広島地区の企業支援を担当。現場の最前線に立ち、高い営業成績を上げ続ける。また広島営業所の設立に携わり、2000年 同営業所所長としてマネジメントと経営に携わる。  
 2005年 可能思考研修の講師にデビュー。  
 2010年 取締役就任。  
 2015年 専務取締役に就任。  
 13,170社の会員企業の人材育成に貢献している。

### 研修効果を高めるため、複数参加をお勧めします

2019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
メイン会場 東京研修センター	5月27日 (月)	6月24日 (月)	7月29日 (月)	8月19日 (月)	9月20日 (金)	10月18日 (金)
サテライト会場 大阪・福岡・札幌・広島						

※【サテライト開催】メイン会場と各地会場をLive中継でつなぎます。講義だけでなく、メイン会場との質疑応答も行います。

※同会社で複数参加されますとより効果的です。

# 研修の目的 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



# 研修の目的 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

### ゴールドトライアングル

事例提供: いよせき株式会社

### サクセス・フィッシュボーン

事例提供: 那須高原ビール株式会社

### サクセスマトリックス

MI・BI・VIのマトリックス表(第4講) テーマ: 黒さつま鶏を活用した新商品開発

事例提供: 藤安醸造株式会社

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ド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!



# 研修の目的 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
- 新商品開発計画書
- 用途開発計画書
- 新事業開発計画書
- 新サービス開発計画書
- ○○開発計画書



## カリキュラム

第1講	ZK法による全脳思考と新ビジネスモデル開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新ビジネスモデル開発に挑戦する自己の発見 ・創造の本質を知る</li> <li>・新ビジネスモデル・タネの見つけ方</li> <li>・新ビジネスモデルの構築に活用されるゴールドトライアングルの概要</li> </ul>
第2講	頭脳の働かせ方と情報力の鍛え方	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・ひらめきを得て商品に活かした例 ・片方方式情報力3原則</li> <li>・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</li> </ul>
第3講	ビジネスの成長分野のキャッチポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・成長市場のチェック・マトリックス</li> <li>・サクセス・フィッシュボーン の作成法</li> </ul>
第4講	次世代・最強組織の意思決定スキル(OODAループ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・ゴールドトライアングルによる新ビジネスモデルの構築 ・新ビジネスモデルの開発と進化</li> <li>・サクセス・ゴールドトライアングルの作成法</li> </ul>
第5講	AI時代の中小企業の新ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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)</li> <li>・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」</li> <li>・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</li> </ul>
第6講	計画実行にあたって重要な6つの力	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・新ビジネスモデル実践セミナーの成果発表</li> <li>・成功力・幸運力・先見力・企画力・開発力・人活力の高め方</li> </ul>

# 参加企業の成功事例と体験談

**複数で参加されることをお勧めします!**  
社員さん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、実践による成果が生まれます!

## 参加企業の事例① 株式会社コンフォール 様 ビルメンテナンス業(長野県)



代表取締役社長 原文典氏

**独自サービスで他社との差別化を実現!新規事業による売上総額が5億円!!**

2018年は「各業界向けの新たな商品・サービスづくり」を目的に参加しました。社員さんと一緒に参加し、片方先生より様々な発想の手法を学びました。たくさんの方のアドバイスをいただく中で、弊社の理念やビジョンに沿った新商品・新サービスを創り出すことができました。

これまで、弊社の顧客ターゲットである病院やリゾートホテルのエンドユーザーである患者様や宿泊客のさらなる安全や快適さを追求するための、独自サービスを導き出し、プロポーザルでお客様に提案することで同業他社との差別化を実現、県内の多くの病院やリゾートホテル様からご用命をいただくことができました。新規事業による売上総額が5億円となりました。

上記の成果が上がった理由は8年間必ず社員さんと複数で受講し、社内に落とし込むことで全社を巻き込むことができたからです。今年も社員さんと参加し、更なる差別化を目指します。



## 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)



代表取締役 平松 季哲氏

**新商品・営業エリア開発が進み、社内も活性化!!**

外部環境の変化に伴う需要の微減や競争が激しい中、危機感を感じて役員と一緒に参加しました。片方先生より戦略・新商品開発の提案をいただき、実習にて作成したサクセスマトリックスの中から、新ビジネスのヒントも教えていただきました。

今ではオリーブを使用した新商品「ハッピースイーツ・健康長寿菓子」を作り、サプリメントや化粧品、入浴剤などの研究開発も進めています。さらには静岡松坂屋デパートに出店するなど静岡県東部地区から首都圏に向けての営業開発をすることで「富士山朝霧高原ブランド」を広め、地元遠州地方からの脱却を目指しています。これら一連の動きが社内を活性化し、人材育成にも繋がっています。



## 参加企業の事例③ 株式会社ロイヤルコーポレーション 様 農福連携事業(埼玉県)



農福連携事業部責任者 高良 龍氏

**社員さんと一緒に新しい事業展開を考えることができた!!**

新しく農業という事業に新規参入するに当たり、労働集約型の仕事を少しでも利益率の高いビジネスモデルにするため、受講しました。社員さんと一緒に、発想する習慣、自社の強みを生かしたビジネスモデルや事業展開を考える習慣を作ることができました。また、他事業部の方と複数で参加することにより、一緒に考える機会が持て、全社的に新しい事業を考える仕組みが作れました。

就労支援サービスから障がい者雇用を推進する事業創り、自社のブランディングされた商品創りのためのヒントをいただくことができ、新しい道が見えています。



## 参加企業の事例④ 株式会社山路フードシステム 様 飲食/食品製造業(神奈川県)



常務取締役 松井 耀右氏

**着実に目標達成に近づき、新たな販路も開けた!!**

既存のお客様のさらなるニーズに応えるため、そして新しいビジネスモデルのヒントを得るために社員さんと一緒に3度目の参加をしました。ZK法の4つのステップを行うことで考えがまとまり、より具体的なコンセプトや販売チャネルを考えることができました。また社内で従業員さんと行うことにより情報共有も滞りなく行われ、目標達成に着実に近づきました。

前回参加時に開発した冷凍弁当の発展型であるチルド弁当の開発中で、ロングライフ化を行っています。また、販路としてはオフィス向け無人コンビニを行っている企業様と協働販売を行う予定で、今後は既存顧客先である企業様への無人販売も計画しています。



## 参加企業の事例⑤ 株式会社ふらん・どーる 様 菓子製造・販売業(石川県)



代表取締役 金岩 重典氏

**商品開発により、低迷していたギフト売上が昨年比110%!!**

洋菓子専門店として、既存の商品開発や集客事業に将来の不安と限界を感じていました。新たなビジネスモデルを模索して、より生産性の高い事業へと転換したく、受講させていただきました。新発想を生み出す思考、そして社員さんを巻き込んで自由闊達な意見を発言できる環境の重要性を学びました。

片方先生からのアドバイスを実際に中期経営計画書に落とし込み、商品開発へと繋がりました。地元食材を使った「洋風饅頭ZIWAMAN」を開発し販売したところ、お客様からの反響が高く、低迷していたギフト売上が昨年比110%の伸びとなりました。ブランディングや販路開拓など課題も見つかり、生産性向上の糸口を見つけることができました。

