

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

第1講 ～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

- 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

第2講 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

- 全脳思考（ZK法）と成長モデルの相乗積
- 「非常識」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

第3講 ビジネスの成長分野のキャッチポイント

- 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

第4講 ゴールデントライアングルの作成法

- 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

第5講 AI時代の中小企業の新ビジネスモデル

- AI時代の捉え方
- AI（人工知能）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

第6講 新ビジネスモデル計画書の発表とアドバイス

- 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

新ビジネスモデル実践セミナー2020

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	

※フレックスコースがご使用いただけます。
※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。

■ご案内：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
いただくこともあります。

※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・感染状況により、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。あらかじめご了承ください。

■メールアドレスご入力の際
ご注意ください 個人のメールアドレスをご入力ください。
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

オンライン受講の際のお願い

個室で一人で
受講できる環境を
整えてください

受講生以外
のぞき見や聴講
は禁止です

WEBカメラと
イヤホンを準備
してください

仮想背景は
使用しないで
ください

セミナー画面の
撮影・録画・録音
は禁止です

接続トラブルの際は
電話でサポート
いたします

お申し込み方法

セミナー情報、
お申し込みはコチラ

QRコードまたはNISSOKEN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/

NISSOKEN 新ビジネスモデル 検索

「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。

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

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
特徴**

- 1.発想法を学び、**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、**先々の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 ぜん じ システム研究センター
理事長

片方 善治氏

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。著書多数。

講師 モデレーター

すえ たけ ひろ とし NISSOKEN
専務取締役

末武 弘稔

〔主な担当セミナー〕
●可能思考・メソッド
●業績アップ6か月セミナー
●販売営業スキルアップ基礎講座
●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、12年間新
ビジネスモデル実践セミナーのモデレーターを担当する。これ
まで45,000名を超える指導実績があり、人材育成に貢献して
いる。

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
どの顧問をしております。

2022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
オンライン開催	5月25日(水)	6月24日(金)	7月29日(金)	8月19日(金)	9月16日(金)	10月28日(金)

自由参加の補講もあります（オンライン開催）
6月8日(水)／7月6日(水)／8月8日(月) 18時～20時

✓本講の中では聞きづ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

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

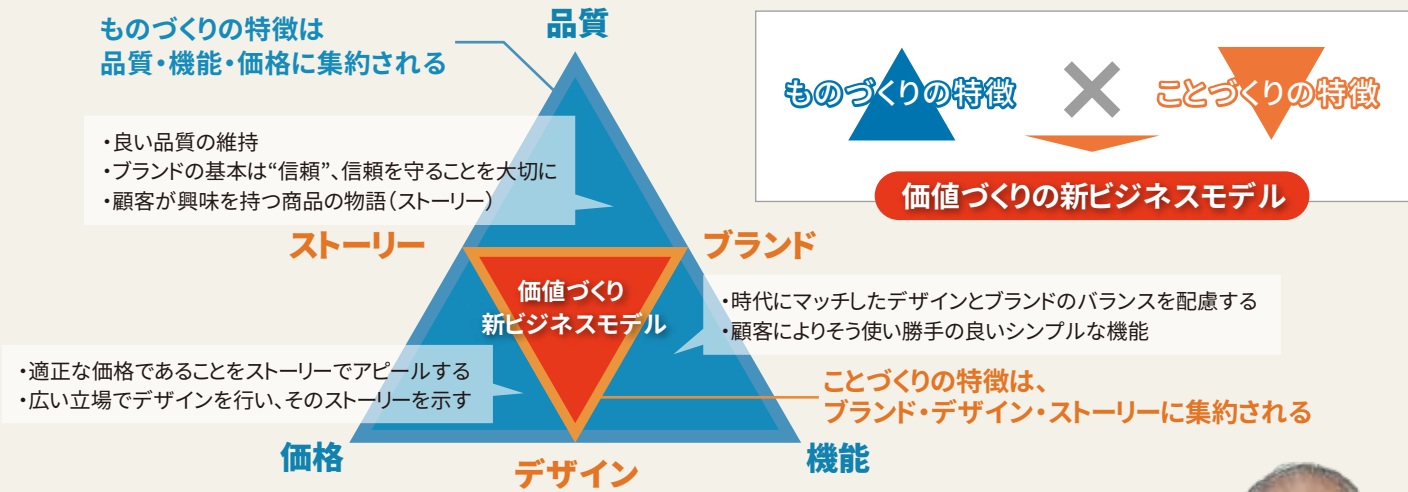
片方講師が開発した「成功を生み出す発想法“ZK法”」を講義や実習を通して習得します



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 株式会社コンフォール 様 ビルメンテナンス業（長野県） 11回受講

継続は力なり！ZK法を学び続けることで生まれた「効率化システム」

1年目 2008年から3年間、幹部と共に業績アップ上級で学び続け、「商品開発力」をコアバリューにしよう決めました。そして本講の前身となる「成功発想塾」に参加したのが、片方先生との出会いでした。片方先生の豊富な知識と柔軟な発想力に触発され、「なんとかZK法を社内に根付かせ、商品開発力を培えれば」と必死で学ばせていただきましたが、1年目は課題を形にすることで精一杯でした。

3～5年目 それでも片方先生はやっぱり芽生えた新商品の種を、サジェスチョン溢れる発想で補完して下さり、3年目に病院に対する「トータルヘルスサポート」、5年目にはリゾートホテルに対する「プレステージバックアップシステム」といった開発を具現化する「キーワード」を示してくださり、多くの受注につながりました。

10年目 連続参加10年目、受注は出来たものの人手不足によってサービスの提供が困難な状況に陥りました。「このままでは業界そのものが無くなってしまう」という危機感の中、「SDGsなビルメンテナンス」というテーマを掲げて学ばせていただき、DXを活用した効率化による解決を目指して開発したのが客室清掃効率化システム「DAYナビ」です。

現在 昨年新たな5か年ビジョンを掲げたタイミングで、コアバリューも「独自商品開発力」へと変更させていただきました。これから学び続け、自社の中に眠る新たな発想の種を独自性溢れる新商品へと開花させてまいります。

代表取締役社長 原文典 氏

参加企業の事例② 株式会社ブラン・ドウ 様 不動産業（東京都） 4回受講

継続によって深い学びを得た！自社だけでは得られなかった新しい切り口でのヒント！

1～2年目 当社は賃貸マンションやシェアハウスのリノベーションや運営を事業としています。セミナーに初めて参加した1年目、2年目のころは、どうやって差別化した物件にしていくかという課題をもって参加しました。片方先生より「ワンランク上のブランド作り」のアドバイスをいただきました。賃貸物件ではありますが、ハイグレード内装やリモート部屋設置など、こだわりの物件で、他との差別化を図りました。

6年目 昨年は、その物件を買っていただいたオーナー様に対して、新たなサービスの展開を、課題として参加しました。「マクロな経済視点からの情報サービス」という切り口でヒントをいただきました。自社の中で考えているだけでは決して気づけなかった「新規事業を考える際のアイディアの範囲の広さ」と「お客様心理を考える深さ」が、とても深い学びとなりました。

現在 賃貸マンションのリノベーションやマーケティングにあたり、ワンランク上のrich層をターゲットとして展開しています。こだわりの物件により賃料がアップし、社員さんのモチベーションアップにもつながりました。オーナーへの新サービス展開は、毎月のメルマガのレベルを意識したことで、社会的地位の高い富裕層からの認知度が上がってきています。

代表取締役 杉山 浩一 氏

参加企業の事例③ 株式会社NTSロジ 様 物流業（東京都） 2回受講

継続受講することで新規事業を形にすることができた！

1年目 1年目は、「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、それに向けた新サービスを発想したいと思い、セミナーに参加しました。GT（ゴールデントライアングル）が珍しく、新鮮な気持ちで参加させていただいていました。他企業様の出来上がったGTの資料を読みながら理解を深め、わからないながらもみんなでたくさんアイデアを出し合いました。

2年目 さらにアイデアを実行性のあるものにしていくため、継続して2年目も参加しました。1年目で学んだことを元に、「本当はなにがしたいのか」、「経営理念」を軸にサクセスマトリックスを考えました。1年目はただ思い浮かんだアイデアを出し合うだけでしたが、2年目はそれを実行できるかどうか、実行するにはどうすればよいか、新規事業の形にするというところまでを考えました。

現在 現在は、市の産業課に農家への集荷を提案したり、提案書を作成して市長にダイレクトにアタックしたり、企業のボランティア活動にも協力したりと新しいことにチャレンジしています。当初のビジョンを達成すべく、スマートコミュニティへの参加を目指して活動中です。

常務取締役 秋山 香 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 株式会社田中設計事務所 様 専門サービス業（佐賀県） 2回受講

継続受講し、学ぶ中で創り上げられた三方良しのビジネスモデル

1年目 これから5年先の既存市場の縮小や急速に変化している外部環境に伴って、既存サービスが陳腐化していることに危機感を抱いていました。新たな事業展開が必要だと感じ、どうにか経営理念を具現化できるような新しいサービスを創り上げたいと思いセミナーを受講しました。1年目は片方先生のZK法による発想法を社員さんと共に考えることで色々なアイデアが生まれ、それが会社のビジョンへと変化しました。

2年目 しかし、講座を続けていく中でその内容の深さに触れて、なかなか自分の念いやビジョンと実際の具体的なビジネスモデルの内容が整理できませんでした。受講されている方が次々に新しい事業展開をされているのを見て、どうしても、もっと具体的なビジネスモデルにしたいという思いが出てきて、2年目の受講を決めました。

現在 片方先生のアドバイスを基に、ブランド・デザイン・ストーリーでゴールデントライアングルを進化させて、これまで考えていなかったヘルソナや新しい販売チャネル、異業種協業によるビジネスモデルを考えつくことができました。

現在は、理念を体現化するハッピーストックビジネスモデルとして、障害者雇用・空き家（古民家）コンバージョン・未利用農地の再利用による農業体験・保護猫支援・動画配信サービスを複合的に組み合わせた三方良しのビジネスモデルを創り上げ、新しいビジネスモデルを実行するための資金を調達するために、既存事業の内容も刷新して、3年後のビジネスモデルの確立に向けて動いています。

代表取締役 田中 史朗 氏

参加企業の事例⑤ 有限会社フロレス 様 生活関連サービス業（島根県） 2回受講

継続した学びによって新ビジネスモデルの柱が見つかった！

1年目 最初の受講は、一昨年コロナ禍において結婚式の延期や縮小が続き、先の見通しが立たず、危機感を感じていた時です。何か新しいもう一つの柱となるビジネスモデルの構想と組み立て方、その起点となる考え方を学びたいと受講いたしました。

2年目 1度目の受講では柔軟性や想像性に乏しく、その奥深さに半ばやつつけ感もありました。中途半端ではいけないと思い、昨年も継続して受講し、毎講質問をさせていただきました。片方先生からの的確なアドバイスを受けることで、自社の目指すべき新ビジネスモデルの柱を見つけることができました。

現在 自社が結婚式を通じて築いてきたモノづくりコトづくりの基盤の上に、『人生における演出デザインの企業』というコンセプトを掲げました。人生における様々なシーンを「感動」という思いで繋ぐ、生涯顧客化に向けた家族の思いを結ぶライブラリー施設を計画し、県の経営革新計画にも承認いただきました。

代表取締役 藤原 広典 氏

●過去の成功事例

