

「自社に合った新製品・新事業テーマの見つけ方」

～新しい売上げを創るための自社独自の魅力あるテーマをどう探し出すか～



自社で新しい売上げを創るために新製品・新事業の開発を試みているが、なかなか結果が出せない、という企業は多いのではないのでしょうか。

「成長分野を探す」というやり方では、どうしても他社と同じようなテーマに辿り着いてしまいます。過当競争に陥ることを避けるためには、自社の特徴を活かしたオリジナリティのあるテーマをいかに見つけるかが大切になります。新製品・新

事業のテーマ探しの難しさの本質を理解し、そのうえで、テーマ探し・企画立案の進め方でも工夫が必要です。

本セミナーは、中小企業が自社に合った魅力あるテーマを見出すためのノウハウとその実践的なアプローチについて、事例を交えてわかりやすく解説します。経営者の皆様のご参加をお待ちしております。

記

【日 時】 2018年10月19日(金)15:00～17:00(受付開始14:30)

【講 師】 芦沢 誉三(あしざわ よしぞう) 氏

株式会社リーディング・イノベーション 代表取締役社長 シニア・コンサルタント

【プロフィール】

1982年早稲田大学工学部卒業。石油開発エンジニアリング会社を経て、1984年(株)日本能率協会コンサルティングに入社。一貫して、新規事業のコンサルティングに従事。50案件以上の新規事業プロジェクトに参画。その後、一部上場メーカーに移り、新規事業開発、拡大に携わり、別会社として独立事業化を果たし、取締役役に就任。現在は、(株)リーディング・イノベーションの代表取締役社長として、新商品・新規事業開発、創業に特化したコンサルティング&エージェントの中核として活動している。

【主な著書、論文】

「ビジネスレイヤー別新規事業開発実践ガイド」(ビジネスリサーチ:企業研究会)、「LLPとLLCの基本と仕組みがよ〜くわかる本」(秀和システム)、「新規事業意開発の通説と現状を掘り下げる」(ビジネスリサーチ:企業研究会)、「新規事業開発に立ちふさがる壁に挑む」(ビジネスリサーチ:企業研究会)、顧客満足を先取りする『提案開発アプローチ』(ダイヤモンド・ハーバード・ビジネス・レビュー)、等多数

【セミナー内容】

1. “成長分野を狙え”は正しいとは限らない
2. 優れた加工技術を持つ企業の“脱下請け”の難しさの本質
3. 何をつくりたいかの前に誰に売りたいかを定める
4. 潜在ニーズを掘り起こすノウハウ
5. オリジナリティあるテーマ探索の進め方とポイント

【会 場】投資育成ビル8階ホール(渋谷区渋谷3-29-22)

・JR渋谷駅の埼京線ホームから新南口改札を出て、右へ2軒目のビル

・地図 <http://www.sbic.co.jp/main/company/access.html>

【受講料】無料

【問合せ】東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永

TEL0-3499-0755 / FAX03-3499-0819

【申込み〆切り】10月18日(木) までに、ホームページ

http://www.sbic.co.jp/main/fronts/seminar_list からお申込みいただくか、以下の受講申込書にある必要項目をEメール:gyoshi-seminar@sbic.co.jp へお送りください。なお、本受講申込書のFAXによるお申込みもできます。

【受講票】本セミナーは、**受講票等はございません**。当日1階にて受付願います。

なお、受付開始時刻は、セミナー開始時刻の30分前からです。

以上

受 講 申 込 書

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永 行

F A X : 0 3 - 3 4 9 9 - 0 8 1 9 Eメール : gyoshi-seminar@sbic.co.jp

10月19日(金)開催

「自社に合った新製品・新事業テーマの見つけ方」

◆ 貴 社 名

◆ 貴社業種

◆ お役職／部署／お名前 (複数参加可)

◆ TEL／FAX

_____ / _____

◆ E-mail

◆ 弊社からの投資について(どちらかに○をお書き込み下さい。)

既投資先企業()

未投資先企業()

情報の取り扱いについて

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。