

Seminar Report



2016 年度 第 12 回 MDB セミナー

『「売り」にこだわる新規事業』

～結果を出す「事業化思考法」ネタ作りから売る仕組みまで～

2016/11/30 10:00～12:00 中央大学駿河台記念館（東京/お茶の水）

2016 年 11 月 30 日に開催した、第 12 回 MDB セミナー『「売り」にこだわる新規事業』のセミナーレポートをお届けします。技術を核にした事業化を専門とし、なかでも素材・化学・半導体・電子材料分野で多くの実績をもつ（株）日本能率協会コンサルティング 細矢泰弘氏にご登壇いただきました。会場には約 200 名の皆様にお越しいただきました。

セミナー概要

1. 事業・商品化の基本的な考え方
2. マーケットニーズからのねたづくり
3. 技術シーズからのねたづくり
4. 顧客の潜在ニーズ仮説の基本的な考え方
5. ビジネスモデルと売るしくみづくり
6. 事業化展開事例
7. 経営成果と人材育成

事業の目的、益率付け IT/IT関連への事業化導入	前提条件	対象市場	数値目標
		・自治体(国交省) ・自動車メーカー	・2014年:11,587億円 ・2020年:30,491億円

(株) 日本能率協会コンサルティング
技術戦略センター 細矢泰弘 氏

セミナー内容

今回のセミナーでは、事業化に向けた「筋の良いねた探し」の各種手法、事業展開シナリオ、ビジネスモデルと売る仕組みづくり、そして人材育成の部分までを通して結果を出すための「事業化思考法」について、経験豊富な経営コンサルタントの視点からわかりやすく解説いたしました。

講演後の参加者アンケートでは「売る仕組み」の重要性がわかった」「長年のコンサル経験のある先生ならではの知見から来る深みのある話を聴けました」「社内説得の重要性を再認識した」「具体的事例に基づいての説明で理解しやすかった」「事業展開例が参考になった」など数多くのご感想を頂戴いたしました。

なお、当セミナーに関するご質問や配布資料のご希望等は、MDB セミナー事務局までお問合せください。

今後の MDB セミナーの開催予定

今後の MDB セミナーの予定は、以下の通りとなっております。メンバー各社 2 名様まで無料にてご参加いただけます。今年度は開催場所、時間がつど異なりますのでホームページの開催予定一覧などもよくご覧ください。セミナーのお申し込みは、貴社 MDB 契約窓口ご担当者様までお願いいたします。※セミナーのタイトル/テーマ等是一部変更する場合がございます。

	開催日時	タイトル/テーマ	講師	会場
第 13 回	12月22日(木) 10:00～	アセアン市場の最新動向と ビジネスチャンス	(株)日本能率協会コンサルティング 野元 伸一郎 氏	中央大学駿河台記念館 (お茶の水)