

## 対象者

- 新規事業の開発を推進する役割の方
- 新しいビジネスに挑戦する任務を与えられた方

## BEFORE

社内で新規事業を立ち上げたが、どこからどの順番で手を付けていけばよいか分からず、混沌としている...

既存事業が縮小しており、新しいビジネスの柱が必要(もしくはその柱を構築してみたい)

...



## AFTER

- 社会課題、業界の市場規模や成長性を把握しながら、新規事業の種を見つけ、企画化できるようになる！
- ファネルや目標数値・KPIの作り方を学び、予算取りに向けて数値計画を作り、ビジネスモデルを設計できるようになる！
- 企画書作成の流れを学ぶことで、決裁者に提案する際に抑えるポイントを理解し、ビジネス変革できるようになる！

### ～実際にご受講された方々の生の声～

業務(作業?)だけに着目して取り組むのではなく、事業としての組み立てを意識していきたいと思いました。

現在、経営層や上司に承認をもらうために情報収集したり資料作成したりプレゼンしたりする機会があるので、投資していただけるような伝え方・資料・戦略策定をしていきたいと思う。

開催人数※	最低: 15名～ 最大: 50名
申込期限	研修実施初日 1ヶ月前
実施期間	90分/3回 ※Day1のみオリエンテーション実施のため 105分
講師	岡村直人 / 田中慎也
事前課題	あり
受講費 (税別)	15~20名: 110,000円 / 名 21~30名: 100,000円 / 名 31~50名: 90,000円 / 名
受講環境	<ul style="list-style-type: none"><li>・PCと安定したネット回線 ※タブレットでのご受講や、VPNを接続した状態での受講は推奨しておりません。</li><li>・ZOOMの利用(左記ツール利用が難しい場合別途、ご相談ください。)</li><li>・Google drive / Google slide / Google Spreadsheetへのアクセス</li></ul>
お申し込み	営業担当までご連絡ください。
運営	講師、運営スタッフの一部( Teaching Assistant等)は業務委託契約を締結しています。

※開催人数におけるの『最低』の人数を最低催行人数とします。

※2024年3月時点 内容が一部変更になる可能性もございます。

## Day1: 企画アイデアを出すワーク

### 企画の整理 (1人最低1企画)

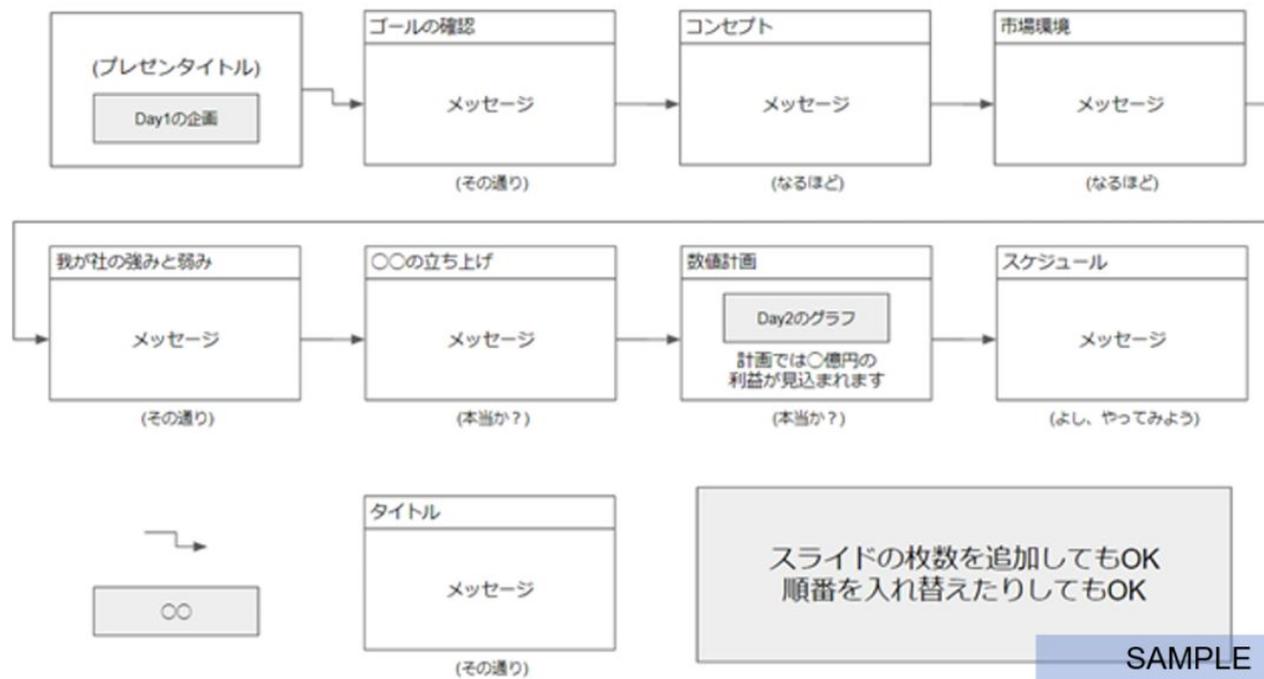
①○○○○さん

観点		企画1	企画2
製品・サービスカテゴリ			
企画サマリー			SAMPLE
事業タイプ (動市場・動製品・動(地))			
ポテンシャル	規模・成長性		
	参入障壁		
	KSF		
自社整合性	活かせる強み		
	ビジョン整合性		
	投資性向整合性		
総合評価			

## Day3: 企画書プロットの作成

このプレゼンのゴール (常にゴールを見失わないよう、記入しておきましょう)

①○○○○さん



※2024年3月時点 内容が一部変更になる可能性もございます。