

新事業・新商品のためのアイデア発想法(札幌開催)

新たなビジネスに役立つアイデア発想講座

研修期間 2026年6月4日(木)～6月5日(金)

対象者 経営幹部、管理者

定員 / 受講料 25名 / 22,000円

- 新たな事業・商品開発を検討している方
- 新しいアイデアが出なくなって困っている方
- 企画開発部門の責任者、管理者の方

日数 / 時間数 2日 / 12時間

研修会場 (独) 中小企業基盤整備機構北海道本部 大会議室(札幌市中央区北2条西1丁目1-7 ORE札幌ビル6階)

研修のねらい

ビジネスを取り巻く環境の変化が激しい昨今では、従来のやり方や経験が通用しないケースが増えています。そのため、企業の持続的な発展において、リーダーには既存の概念にとらわれず、創造的に考える能力がより一層求められていると言えます。

本研修では、マーケティングの基本や新事業・新商品開発のプロセスを学んだ上で、ビジネスに活かすアイデアをどのように生み出すか、アイデア発想の原理や効果のある手法について演習を通じて学びます。また、学んだ知識を基に、実際に自社のケースで新事業・新商品につながるアイデアを検討します。

研修の特徴

- 新事業・新商品開発の考え方とポイントを学びます。
- ビジネスに活かすアイデアを生み出す手法について学びます。
- 自社の強みを活かした新規事業のアイデアについて検討します。

カリキュラム概要 ※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
6/4 (木)	9:50～10:00	開講式 オリエンテーション		アライビジネス スクリード 代表 中小企業診断士・ 1級販売士・PMC 新井 美砂
	10:00～12:30	新事業・新商品 開発のプロセスと ポイント	マーケティングの基本を学び、新商品開発の考え方とポイントを理解します。 ◆失敗事例から学ぶ新商品開発のポイント ◆マーケティングの基本とお客様の心に刺さる商品・サービスのポイント ◆新事業・新商品開発のプロセス	
	13:30～15:00	市場機会の発見と 自社の経営資源の 活用	トレンドを読む力や目利き力・分析力を磨くポイントを学びます。 ◆現状把握と市場機会の発見方法 ◆自社の経営資源の活用の仕方(自社の強みを捉えなおす)	
	15:00～17:00	イノベーションを 生み出すアイデア 発想の手法とコツ	柔軟な思考力やアイデア発想力を養う方法を理解します。 ◆なぜなぜ思考、類推思考、創造的発想法 ◆仮説を立てる思考習慣	
6/5 (金)	9:30～12:30	事業コンセプトと ビジネスモデルの 検討	事業のコンセプトとビジネスモデルのパターンについて理解します。 ◆新事業・新商品コンセプトの構成要素 ◆ターゲット顧客の決定方法 ◆ポジショニング(差別化)の考え方 ◆新しいビジネスモデルのパターン	
	13:30～16:30	実践! アイデア 発想トレーニング 【演習】	研修で学んだ様々なアイデア発想の手法を使って、自社の強みを活かした新規事業(新商品・新サービス)について、グループディスカッションも交えて考えます。 ◆自社の強みを活かした新しい事業のアイデアを考える ◆グループディスカッションによるアイデアのブラッシュアップ	
	16:30～16:50	終講式		

講師紹介



新井 美砂 (あらい みさ) アライビジネススクリード 代表 中小企業診断士・1級販売士・PMC

損害保険会社でシステム開発に従事したのち、油圧機器製造販売業や工業用接着剤製造販売業を営む外資系企業、およびITベンチャー企業にて、経営・マーケティング戦略立案、新事業部の立ち上げに従事する。平成19年、中小企業診断士の資格を取得後、開業。マーケティング戦略を軸にしたコンサルティング、および研修・セミナーなどの関連業務を行い、現在に至る。中小企業診断士、1級販売士、PMC。