

カリキュラム

コースコード：25-152

タイトル	新事業・新商品開発に役立つアイデア発想講座				
サブタイトル	自らの思考を柔軟にして、ビジネスに活かすアイデアの生み出し方				
研修のねらい	ビジネスを取り巻く環境の変化が激しく、企業にもスピーディな意思決定やアクションが求められています。ビジネスモデルが変化し、過去の成功パターンが通用しなくなっている今、常にトライ&エラーをしながら勝ちパターンを見つけていかなければなりません。 この研修では、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、自らの思考を柔軟にして、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、演習やディスカッションを交えて習得します。				
研修の特徴	・ビジネスに活かすアイデアを思いつく手法について学びます。 ・新企画の切り口や様々な視点から考えられるスキルを習得します。 ・発想力強化の起点となる問題把握と情報収集の重要性を学びます。				
対象者	経営幹部、管理者 ・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	定員	20 名		
		研修期間/時間数	2026年2月19日(木)～20日(金)		
			2 日	12 時間	
		会場	中小企業大学校 瀬戸校 1階 PC実習室		
		受講料	22,000 円		
科目構成					
日付	時間	科目	内容		講師
2/19 (木)	10時00分～10時20分	開講式・オリエンテーション			
	10時20分～12時20分	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		アライビジネススクリード 代表 中小企業診断士 新井 美砂
	13時20分～15時20分	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時20分～17時20分	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・アイデア発想力をつける方法を理解します。 ・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		
	17時50分～18時50分	受講者交流会			
2/20 (金)	9時30分～12時30分	コンセプトとビジネスモデルの検討	事業あるいは商品・サービス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時30分～16時30分	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しい事業（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時40分～16時50分	閉講式			
	講師氏名		略歴		
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		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 I T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。			