

形式：オンラインセミナー（Live 配信）

補足： Live 配信に加え【見逃し配信】も実施します。当日の受講が難しい場合は見逃し配信をご視聴ください（配信期間は 10 日間程度）

ジャンル：汎用スキル（QC, ものづくり, ビジネス）

講習会コード： t d s 2 0 2 5 0 1 2 2 s 1

事業開発を得意とする講師からこれからの生活様式、行動様式に対応できる柔軟なものの考え方を学び、ワークショップを通して具体的な商品企画を体験します。時代に合わせた事業企画・商品開発ができる力を養うための講座です。

～アフターコロナ社会に対応する～ 新しいビジネスモデルと商品企画・開発の考え方

講師： 有限会社イヴロード 代表取締役 山口雄一郎氏
元 沖コンサルティングソリューションズ株式会社 事業戦略企画室長
元 沖電気工業株式会社 LBS ベンチャーユニット カンパニー長

プロフィール：大手電気メーカで研究開発・システム設計開発、プロジェクトマネジメントを経て、商品・事業企画を担当する。位置情報サービス、デジタルサイネージの事業ファウンダーを経て事業横断的市場開拓、商品企画開発、クラウド事業の市場開拓担当部長等を担う。JR 系のデジタルサイネージ初導入、位置情報ビジネスのホワイトペーパーを発表する等市場創出拡大に寄与しつつ、多数の緊急通報システム、安否確認システムの設計開発、コンサルティングに従事したノウハウを活用し、位置情報サービス会社経営やネットワーク技術人材会社の監査役等を歴任。現在はこれまでに総額 5,500 億円以上の事業を開発してきたノウハウで業務ロボットの開発、データマイニング、サイネージ、ワイナリ、農業生産者、劇団、芸能人を含む中小企業の商品・事業のアイデア創出、成長アドバイスを実施している。人的資源の成長管理や補助金・助成金獲得（過去 10 年で総額約 100 億円獲得）、社団法人、NPO 設立支援等の多岐にわたる支援に取り組んでいる。近年では顧客提案として外置き型の冷凍自動販売機を使ったビジネスモデル・市場の創出に取り組んでいる（顧客に第 1 号機投入）

■ 日程：2025 年 1 月 22 日（水）13:30～16:00

■ 受講料：24,750 円（税込） ※11/22(金)までにお申込の場合、**19,800 円（2 割引）**となります

～プログラム～

I. 企業経営の根幹となる商品・事業

1. 会社にとっての商品企画の位置づけ

- 企業理念・ビジョン・ミッションと商品事業の関係
- コロナ禍を経験して変化した事

2. 企画ってどこまでやればいいのか

- 商品企画＝ブランディングではないです
- 商品の寿命を設計する

3. マーケットイン/プロダクトアウトどちらが得意？

II. 受注型から創造型へ思考を切り替える

- 創造型は未来や夢を見つけ具体化する事
- 課題はチャンス
- 10 年先の未来を創造しよう

III. 強い商品・事業を創る

- 強い商品とは
- 絶対に成功する条件
- ☆ワークショップ（商品を企画してみよう）

IV. まとめ 意見感想

☆ワークショップでは、Zoom のブレイクアウトルーム機能を利用し、参加者を数人ずつのグループに分け、ご自身(自社)の商品・サービスについて考える時間を設けます。メモ用紙と筆記具をご用意ください。

<講演概要>

世界的にコロナ禍を経験した今、生活様式や仕事のやり方は大きく変化しました。企業経営においては、時代の変化に合わせて独自性のある強い商品・事業を創り出すことが重要になってきます。

本セミナーではアフターコロナ社会に対応するビジネスモデルと商品企画・開発の考え方やヒントをお伝えします。ワークショップ形式でご自身(自社)の商品・サービスを考える時間を設けますので、講師とともに具体的な商品企画を体験いただきます。新しい生活様式、行動様式をにらんだ独自性が高く収益率の高い創造型の商品・事業企画に取り組んでみませんか。

【特典】後日、希望者のみオンラインのフォローアップミーティング（約 1 時間）をご提供します。