

シーズベースの事業創造プログラム

自社の技術シーズを基にした新事業アイデアを創造

株式会社マキシマイズ

■R&D成果の活用、研究所発の事業開発にお困りはありませんか？

1. 事業化スキルの不足：

- ・研究者にシーズを基にした事業化のスキルを身につけさせたいが難しい

2. ビジネスモデル設計の困難：

- ・アイデアコンテストを実施すると技術観点ばかりで事業性、顧客視点が抜けがち
- ・顧客ニーズ等が明確でないため事業部門に伝えても良い反応が得られない

3. 事業アイデアの創造が難しい：

- ・シーズはあるがビジネスについて経験が乏しくアイデアを発創する事が難しい

■ビジネスモデル・ナビゲーターは使いこなしの容易な事業創造のツールとプロセスを提供。

1. 事業創造プロセス：事業の立上をプロセス化し各ステップで必要なツールを整備
2. ビジネスモデルの定義：抜け漏れのないシンプルな定義でアイデアを具体化
3. 創造性の向上：55の勝ちビジネスモデルパターンをヒントに事業アイデアを創造

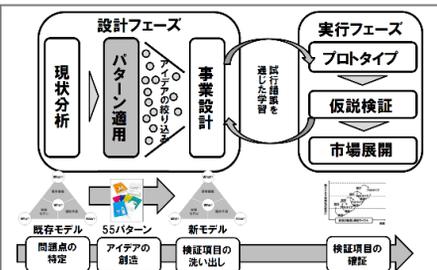


ビジネスモデル・ナビゲーターとは

- ・スイス・ザンクトガレン大学発、SAPやボッシュなど欧州有力企業の採用する、ビジネスモデル設計プロセス。
- ・使いこなしの容易な3つのツールでデザイン思考や、ビジネスモデルキャンパスなど既存のツールの不足点を補い、事業アイデアの創造を円滑化。

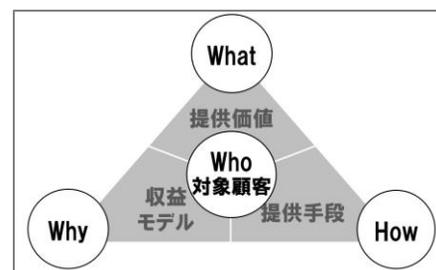
1. 事業創造のプロセス

アイデア創造から仮説検証まで
事業立ち上げの手順を整理、迷
うことなく事業の立ち上げが可能



2. ビジネスモデル定義

Who, What, How, Whyの4軸の独
自テンプレートでアイデアを整、ア
イデアの具体化と議論が容易に



3. 55パターンカード

世の中で成功したビジネスモデ
ルを55のパターンに整、成功パ
ターンをヒントにアイデアを発創



事業創造のプロセスを全3回で習得

技術シーズの分析からプレゼン資料の作成まで事業立上げの初期ステップを網羅

標準アジェンダ紹介

◆アイデア創造セッション(2日)+アイデア発表会(0.5日)

実施例: 1回目セッション①、2回目セッション②&③、3回目セッション④(③実施の1か月後)

【セッション①】(0.5日)

概要説明: プログラム全体説明

- ・ビジネスモデル・ナビゲーター概略説明
- ・シーズテーマに関する情報共有
- ・アイデア選定基準確認

タスク: 技術シーズの分析

タスク: 用途のリストアップ

タスク: 55ビジネスモデルパターン

【セッション②】(1日)

講義: ビジネスモデル・ナビゲーター紹介
/イノベーション事例紹介

タスク: 顧客課題の分析

タスク: ビジネスモデルパターンでアイデア創出

タスク: 事業アイデアの評価

講義: 事業設計

タスク: 事業アイデアのドキュメント化

【セッション③】(0.5日)

タスク: 収益の逆算

講義: プレゼン資料作成

※宿題: 発表用プレゼン資料の準備

【アイデア発表会④】

講義: 仮説検証

タスク: 事業アイデアの発表&フィードバック

【実施概要】

- ・実施内容: シーズをもとにした事業アイデアの創造
- ・実施日数: 2日+0.5日
- ・受講者数: 15名(5名1チーム)
- ・実施方法: 実地または、オンライン
- ・実施費用: 250万円(税別)

【成果物】

シーズ分析、想定用途案リスト、新事業案の4軸、数値モデル、プレゼンピッチ

ビジネスモデル・ナビゲーター導入企業例



資料請求・お問い合わせ

E-mail: info@maximize.co.jp

株式会社 マキシマイズ

〒104-0033 東京都中央区新川1-3-21 BIZ SMART 茅場町

TEL: 03-6868-0490

<http://www.maximize.co.jp/>

本資料の内容は予告無く変更となる場合があります。

2022.02.25