

★競合、市場規模、顧客、競争優位性...新市場参入における最重要検討項目とは！セミナー№.507503
新規参入分野の事業機会発見・発掘法から意思決定の支援まで詳解します！



成長市場への新規参入に向けた 検討項目、評価法と決定の条件

●日 時：2025年7月14日(月) 10:00～17:15 ●聴講料：1名につき 66,000円（消費税込、資料付）
●会 場：Zoomを使用したLive配信セミナーです。 1社2名以上同時申込の場合のみ1名につき60,500円（税込）
勤務先やご自宅のパソコンでご視聴ください。（大学、公的機関、医療機関の方には割引制度（アカデミック価格）があります）

（1）エコシステム・ビジネスモデルを含む 4階層をベースにした競合ベンチマーク手法

ニューチャーネットワークス(株) 代表取締役 高橋 透氏

1. 時代の変化と技術者の役割 (10:00～12:00)
2. ますます複雑になる技術構造と「技術」ベンチマークの難しさ
3. 競合ベンチマークで必要な4階層の認識
4. ビジネス競争における空間軸と技術の位置づけ
5. 競合ベンチマークの目的、狙い、原則
 - 5.1 原則① 競合を広範囲に見る（特に異業種）
 - 5.2 原則② 技術スペックだけで比較しない
 - 5.3 原則③ マクロ環境分析は4階層視点で分析し具体化する
 - 5.4 原則④ 公開情報中心の競合情報収集
 - 5.5 原則⑤ 部門や会社を超えた情報収集
 - 5.6 原則⑥ チームビルディングの必要性和要素
6. 競合ベンチマークのステップ
7. 競合ベンチマークの全体フロー
8. 事前準備
9. ベンチマークの目的と製品・サービス、市場概要把握
10. マクロトレンド、事業環境シナリオ分析
 11. エコシステム・ビジネスモデルベンチマーク
 12. バリューチェーンベンチマーク
 13. 製品・サービスベンチマーク
 14. 技術ベンチマーク
 - 14.1 参考）競合技術のイネイブラーの分析
15. 4階層ベンチマークまとめ
16. 競合の戦略想定
17. 自社の競争戦略の策定

（2）新規参入検討分野における 事業機会発見・発掘法

アイビーデザイナーズ 代表 細野 英之氏

1. 新規参入検討分野の市場分析 (13:00～15:00)
 - 1.1 市場規模分析
 - 1.2 プレーヤー分析
 - 1.3 顧客分析
 - 1.4 相関分析
2. 新規参入検討分野の構造化
 - 2.1 マーケティング手法の活用

- 2.2 構造化
3. 解像度を高めた市場規模分析
4. 新規参入分野の決定
 - 4.1 マトリクス分析
 - 4.2 スコアリング評価
5. 新規参入分野の事業機会発見・発掘法（受講者のみ開示）
 - 5.1 方法Aと事例
 - 5.2 方法Bと事例
 - 5.3 方法Cと事例
 - 5.4 方法Dと事例
6. まとめ

（3）新規事業テーマにおける事業性評価と 新市場参入の検討項目、決定の条件

知財務(株) 代表取締役 古庄 宏臣氏

1. 新規事業開発における2つのハードル (15:15～17:15)
 - ・新規事業開発プロジェクトの成功確率
2. 真に自社が行うべき新規事業とは
 - 2.1 激変する国際社会とビジネス環境
 - 2.2 経営的視点から新規事業開発が目指すべきものとは
 - ・経営者が重視しているものは何か
 - ・新規事業がもたらす収益面以外の効果とは
3. 新市場参入の検討項目、決定の条件
 - 3.1 技術的強みを評価する
 - ・事業価値の観点から技術を評価するモデルとは
 - ・ユーザーが求めている技術の本質とは
 - 3.2 競争優位性はあるか
 - ・事業ドメインの概念
 - ・競合の把握とSTP分析
 - 3.3 事業としての魅力度を評価する
 - ・事業魅力度を評価する指標
 - ・自社に有利な市場を創出できるか
 - ・まだ見ぬ市場規模を想定する
4. ニーズの見極め
 - 4.1 顕在的ニーズと潜在的ニーズ
 - 4.2 ニーズがあれば売れる訳ではない
 - 4.3 ニーズ情報をいかにして把握するか
 - 4.4 BtoBビジネスにおける潜在的ニーズの掘り起こし方
5. 事業採算性の考え方
 - 5.1 事業収益をどのように想定するか
 - ・想定市場規模から将来の事業収益を想定する
 - 5.2 NPVによる投資採算性評価
 - ・将来の収益を現在価値に置き換えて評価する

講師紹介割引申込書

「成長市場新規参入」セミナー No.507503 7/14

- ・講師からの紹介として、聴講料を2割引させていただきます。
- ・2名同時申し込み割引との併用はできませんのでご了承ください。
- ・申込書に必要事項をご記入の上、FAX(03-5436-5080)にてお申込みください。
- ・当社(技術情報協会)への直接のお申込みに限り、割引を適用いたします。

会社名	事業所・事業部		
住所	〒		
TEL	FAX		
	所属部課	氏名(フリガナ)	E-mail
受講者1			
受講者2			
今後ご希望しない案内方法に×印をしてください(現在案内が届いている方も再度ご指示ください) 〔 郵送(宅配便)・FAX・e-mail 〕			
個人情報の利用目的 ・セミナーの受付、事務処理、アフターサービスのため ・今後の新商品、新サービスに関するご案内のため ・セミナー開催、運営のため講師へもお知らせいたします			



TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.
申込専用FAX 03-5436-5080

●申込方法

1. 申込書が届き次第、請求書・聴講券・会場案内図をお送りいたします。
2. お申し込み後はキャンセルできません。
受講料は返金いたしませんので、ご都合の悪い場合は代理の方がご出席ください。

3. 申込み人数が開催人数に満たない場合等、状況により中止させて頂く場合がございます。
4. 定員になり次第、申込みは締切となります。