

令和6年10月31日（木）

埼玉県主催 新規事業開発実践ワークショップ DAY1

開催レポート

令和6年10月31日に埼玉県内の新規事業、新商品・新サービスの開発に取り組む企業に向けて、新規事業の進め方や実現可能性を高める方法等を学ぶ「新規事業開発実践ワークショップ DAY1」を開催しました。

このワークショップは10月31日と11月13日の全2回を予定しており、DAY1では「新規事業開発の意義とポイント」、「顧客と課題を見つける」の2つのテーマについて学びを深めるワークショップと交流会を行いました。当日のセミナー内容やグループワークの様子をご紹介します。



【ワークショップ概要】

前半： 新規事業開発の意義とポイント

後半： 顧客と課題を見つける

<対象>

- ・埼玉県内に拠点のある事業者
- ・中小企業等で新規事業の立ち上げや新商品・新サービスの開発等にかかわる方
- ・第二創業（事業承継等をきっかけに、既存事業とは異なる新たな事業分野に進出すること）を目指す方

<講師>

株式会社アルファドライブ 取締役 兼 COO 古川央士

【前半/ 新規事業開発の意義とポイント】

DAY1 ワークショップの前半では、「地域企業が新規事業開発に取り組む意義」について、参加者の皆様と一緒に考えるところから始まりました。

VUCA の時代と呼ばれる現在においては、世の中の変化に合わせて顧客ニーズは目まぐるしく変化を遂げていきます。企業が生き残り、新たなニーズに合わせて変化していくためには顧客の課題を知ることが重要です。私たちは顧客の課題をどこまで把握しているのでしょうか。既存事業の枠を超え、顧客の課題に向き合うことの重要性、そこから生まれる新規事業の事例について学んでいただきました。



VUCAの時代の ビジネスは かつてのビジネスと ルールが まったく異なる

新規事業開発は正しい進め方を学べば、誰でも実践することができます。

しかし、正しい進め方を社内で実践している企業は少なく、今回のワークショップの参加者の中にも「新規事業開発の担当になったけれど、何をして良いか分からず手探り状態です」という方が複数いらっしゃいました。新規事業を創るために最も大事なことは、顧客が抱える課題を聞きとり、その課題を解決できるまでビジネスアイデアを修正し続けることです。顧客と解決策仮説の検証を行うことを最優先すれば、企業内部で当たり前に行うプロセスを踏んでいる時間はありません。新規事業開発の第一歩は顧客に会いに行くことから始まるのです。

確認
事例
調査
会議
資料

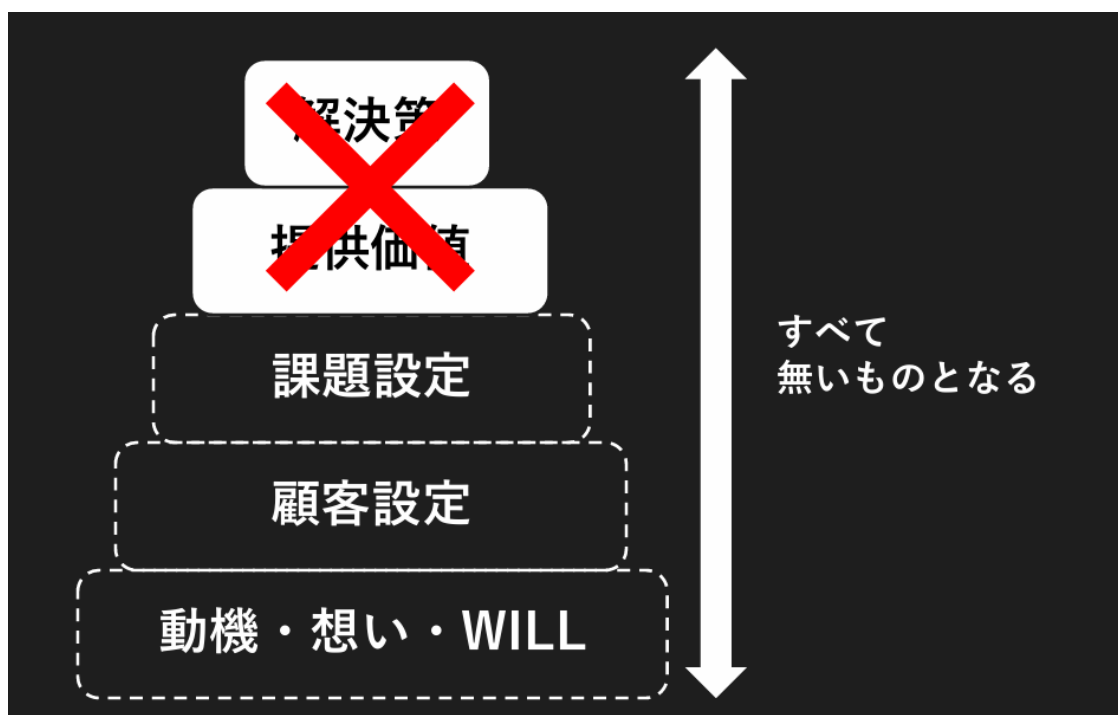
社内
上司
先輩
競争

ひとつも
いらない



【後半／ 顧客と課題を見つける】

新規事業開発の正しい進め方について理解を深めていただいた後、後半は設定した顧客や課題が正しいものであるかを確認する方法について体験していただきました。どんな顧客、課題でも事業が生まれるわけではありません。正しい顧客・課題設定ができていなければ、せっかくの事業アイデアも崩れ去ってしまいます。土台となる顧客・課題設定がしっかりしていれば、提供価値や解決策を修正することで完成へと進めていくことができるのです。顧客との対話を重ね、課題を解決しようとする最初のアイデアは、原形を留めないほど変化していきます。それこそが新規事業開発を正しく進められた証になります。





【DAY2 に向けての課題／事業アイデアを考える】

参加者の皆様には、DAY2 に向けてご自身が取り組む事業アイデアを考える課題に取り組んでいただきます。設定した顧客が何に困っていて、今どのような対策をしているのか、情報収集を進め、課題を解決する方法（＝事業アイデア）を検討します。

次回、DAY2 では顧客への課題ヒアリングの方法やビジネスモデル・価格設定の方法について、参加者の事業アイデアをもとにグループワークを行います。

【まとめ】

DAY1 ワークショップ・交流会の終了後、参加者の皆様からは「自分たちでもできそう」「新規事業開発の進め方がシンプルで分かりやすかった」とのお声を多数いただきました。沢山の事例や実践ワークを通じて、新規事業開発の正しい進め方の第一歩を皆様に持ち帰っていただけたことと思います。次回、DAY2 ではグループワークやディスカッションを行い、再現性の高いノウハウを更に身につけていただきます。

※渋谷栄一起業家サロン（仮称）のご案内

令和7年夏に開設予定である渋谷栄一起業家サロン（仮称）では、3つのコンセプトを柱に、様々な取組を展開していきます。

1. オープンイノベーションの創出・促進
2. スタートアップの創出・成長支援
3. イノベーションを担う人材の育成

本ワークショップは、3つめの「イノベーションを担う人材の育成」の取組みとして実施するものです。今後もサロンの取組みを通じて埼玉県内で新規事業創出に取り組む企業の皆様に支援してまいります。