

新たな事業で、成長を目指す経営者・役員の皆さまへ

1年で売上2.2倍増！行き詰った現状を突破する解決策を提示します！

現状を打破する、新たな事業の「柱」のつくり方！ NEW!

～異業種コラボでヒット商品を生み続けた講師が語ります～



「新しい事業の柱を築き、企業成長を果たす」

このように考えて、新規事業や新商品の開発に取り組む経営者は数多くいらっしゃいます。

しかし、

- ・ 画期的なアイデアが生まれない
- ・ アイデアがあっても、具体的な事業立案が進まない
- ・ 具体的に事業を進める人材が不足している
- ・ 無事リリースできても、思ったように売れない

といった「壁」が立ちはだかり、多くの取り組みがとん挫してしまうのが現実です。

そこで、「壁」を乗り越え、**新事業、ヒット商品、多角化経営を生み出す方法**をお教えするセ

ミナーを開催します。

講師にお迎えする橋本元司氏は、パイオニア社に所属していた時期に、社長直轄の「ヒット商品緊急開発プロジェクト」のリーダーとして活躍し、自社単独ではなく、異業種企業とのコラボレーションによっていくつものヒット商品をリリースし続けてきました。

その経験を通じて得た、新事業・新商品の戦略立案、多角化経営、および人財開発の具体的なノウハウをもとにお話しいただきます。

■ 講師：橋本氏のご支援実績

- ・再生可能エネルギー&不動産業・・・1年で売上**2.2倍アップ!**
- ・製造業（B2C）・・・事業の Before-After を統合。1年間で売上**1.5倍アップ!**
- ・製造業（B2B）・・・自社製品開発を支援。1年間で売上**1.3倍アップ!**
- ・出版/ソフト開発・・・問い合わせ件数が**4倍に!**

■ セミナーでお伝えする内容

- ・常識を打ち破る価値創造の方法
- ・会社の強みと社会課題から商品イノベーション&事業開拓
- ・プラットフォーム戦略（顧客との価値共創）
- ・事業開発と人財開発を同時に達成する
- ・事業再生、新事業開発、多角化経営の実例

■ 講師紹介



新価値創造研究所 代表 橋本元司 氏

パイオニア株式会社で、商品設計・技術企画・開発企画などを各部門を経験した後、社長直轄の「ヒット商品緊急開発プロジェクト」のプロジェクトリーダーとして、すべて異業種コラボによるヒット商品を連続でリリース（サントリー社とのピュアモルトスピーカー等）。

その後、総合研究所「新価値推進センター」の所長として、社内外の未来シナリオ（羅針盤）を策定。

独立後、「新価値創造」を使命として、多種多様な企業を支援。事業再生、事業開発、人材開発、経営品質改革（JQAA 改革委員）をトータルにして企業経営を支援している。

HP: <https://shinkachi.biz/>

会場

WizBiz 株式会社 セミナールーム（JR 田町駅・地下鉄三田駅から徒歩 5 分）

〒108-0014 東京都港区芝 5-16-7 芝ビル

地図: http://www.wizbiz.me/data/2014wizbiz_map01.html

講師

新価値創造研究所 代表 橋本元司 氏

備考

本セミナーは、新価値創造研究所が主催いたします。

お問い合わせ先

WizBiz 株式会社

WizBiz サポートデスク

電話 : 03-6809-3845