

組織の『企画頭脳』を鍛えよう！

社内の頭脳を使って 事業を見直し、再構築する方法

事業の再構築を効率的に進めるフォームとその使い方

新商品開発にも活用できます。

2020年月10月

作成者

(一社)新潟県経営支援センター
事業プランナー・事業開発コンサルタント 北見英紀

はじめに／今日の会議からでも使える改善ノウハウ

事業を進めていると「**打つ手がない**」という思いに駆られることがときにあります。でも、本当にそうでしょうか。

もしかしたら「**打つ手が思い浮かばない**」だけかもしれません。

この解説書と考案フォームは、

- ・業績を改善したいが社内の企画力が弱くて、方法もよくわからない
- ・そもそも改善するためのアイデアの出し方さえよくわからない
- ・改善ノウハウを社内に蓄積できれば、今後も継続的に活用できる

とお考えの経営者・事業推進担当者のために作成したものです。

重要なポイントだけをわかりやすく解説し、入力フォームも用意しましたので、これから何十冊も本を読んで勉強するよりは、はるかに効率的にノウハウを知ることができます。

一読したら、あとは実践あるのみ。社内で数人集めて、ブレスト会議を実施してください。画期的な改善アイデアが出てくるかもしれません。

事業見直しの3つのステップ

事業の見直しや新商品開発は、以下の3つのステップに沿って進めます。

1. 経営資源を再認識する。

2. チェックリストを活用してアイデア出す。

3. 販売促進を支える3つの重要ポイントを押さえる。

ステップ1

大切なことは、自社が持つ良い経営資源に気づくこと。

ステップ1では、まず御社が持つ「お金以外の経営資源」を書き出して、再認識することから始めます。

事業企画や商品開発においては、多くの場合、社内の資源をベースにして他と組み合わせたり、使い方を変えたりしながら考えることになります。したがってそれらを文字として認識しておくことで、企画を効率的に進めていくことができます。この方法は、経営会議の時にも有効です。

また、社内の資源を把握しておけば、企画段階で足りない資源（外部に委託する業務など）を特定することができます。

顧客や販路など、御社にはきっと有効な経営資源があるはずですから、ぜひそれらを再認識してください。

ステップ2

アイデア出しの定石を知れば、誰でもいくつかのアイデアを出せる。

ステップ2では、さまざまな切り口に沿って改善アイデアを考案します。アイデアを出す方法がいくつかある中で、ここでは「**オズボーンのチェックリスト**」を要約・改良したものを使用します。その理由は、この手法が発想法の定石ともいえるもので、シンプルでわかりやすく、企画初心者でもすぐに使えるからです。

社内の誰かが習得すれば、アマチュアゴルファーのように、プロレベルではなくても気軽に楽しく周囲に教えることも可能で、組織全体の企画力のアップにつながることでしょう。

※アレックス・F・オズボーン/アメリカの広告代理店BBDO創設者の一人で、ブレインストーミングの考案者

ステップ3

まずは、売れるために必要な「重要ポイント」だけを押さえよう！

ステップ3では、販売促進の軸となる項目について考えます。
事業の見直しや新商品開発においては、結局は「売る」ことを目的に企画を進めることになるわけですから、これらの項目をはっきりさせておかなければなりません。
とくに、どんなに良い商品であっても、その良さが伝わらなければ売れる可能性は低くなりますから、「営業対象者とどのようにして接点を持つのか？」という項目については、じっくりと考える必要があります。
では、実際にステップに沿って、事業の見直しを進めてみましょう。

さあ始めよう。

次ページからは、

- ・洗い出すべき経営資源の主な項目
- ・アイデアを出すための10個の切り口
- ・販売促進を支える3つのポイント

について説明します。

いずれも特別な内容ではありません。いたって常識的で、誰にでも理解できる内容ですから、一読したら、すぐにでもブレスト会議を行ってください。三人寄れば文殊の知恵です。習うより慣れろ。実践あるのみ。

社内の頭脳を使って、次々に改善策を考案してください。

やればやるほど、組織の**企画頭脳**が鍛えられます。

最後に

この書面の著作権は放棄しておりませんが、社内でお使いになる場合は自由にコピーしていただいて構いません。

それほど難しい内容ではありませんので、遊び半分？でも、社内の有志や企画担当が集まって、会議を開いてみることをお勧めします。

御社の事業改善、事業企画力・商品企画力の向上に少しでもお役に立てたら幸いです。

発行所 制作者プロフィール

社内の頭脳を使って事業を見直し、再構築する方法
事業の再構築を効率的に進めるフォームとその使い方

発行／2020年10月 第1版

発行所／一般社団法人 新潟県経営支援センター

価格／税別5,000円

許可なしに転載、複製することを禁じます。©(一社)新潟県経営支援センター2020

制作者プロフィール

北見英紀

(きたみ ひでき)

1959年(昭和34年)4月25日生



1978年3月 新潟県立新潟高校卒

1983年3月 新潟大学法文学部経済学科卒

大学卒業後、朝日新聞社浜松支局(記者)、(株)リクルート新潟営業所(企画制作部)で仕事を学び、その後、父親が運営する新潟の社団法人にて大卒採用の広告制作および採用コンサルティング事業を立ち上げ、10年間責任者および子会社の経営者として運営。ここまでに、さまざまな業種の社長および社員を取材することで、門前の小僧的に多業種の事業の仕組みを学ぶ。事業計画書の作り方も、この時期に旧第四合同ファイナンス(ベンチャーキャピタル)の社長ほか日本経営士会コンサルタントの下で身に付ける。

その後、リクルーティング事業を共同経営者に譲り、長岡市の産業機械メーカーで広報部門を立ち上げたのち、2003年9月NSGグループ(総売上約1000億円、社員数約1万人)の広告代理店(株)ICOに入社。

同グループの各社で、テレマーケティング事業の立ち上げや商品開発、出版事業等に携わり、2014年3月NSGグループ企画本部に転籍。同グループの支援のもとで長岡市役所と協力して、(一社)新潟県起業支援センターを立ち上げる。 <http://www.kigyousien.or.jp/>

起業支援センターを立ち上げた長岡市では、年間のべ約300回以上の相談業務と事業計画書作成支援、補助金・融資申請のサポート、金融機関とのパイプづくり、後進の指導などに従事。起業件数は年間平均で約30社に及ぶ(ほとんどが個人事業主だが、地方都市としては全国的に見てもかなり多い数字)。2018年4月に同グループの企画本部(新潟)に戻り、室長としてグループ内外の起業支援および事業案件の調査・企画に従事。2020年3月同グループ退職。現在は組織の企画力向上や新規事業開発案件に従事。

組織の「企画頭脳」を鍛えるサポートメニュー

教材

社内の頭脳を使って事業を見直し、
再構築する方法
事業の再構築を効率的に進める
フォームとその使い方

販売価格 税別5,000円
A4判 20p パワーポイントデータ

教材の 使い方レクチャー

御社に伺い、教材に基づいて発想
方法をレクチャーします。

所要時間 90分程度
参加人数 1～5人程度
研修費用 税別3万5,000円
(事前に教材をご購入の場合は
5,000円引き)
※交通費別途

企画会議(半日)の 運営サポート

御社の改善案や新規事業案を考
案するため、教材に基づいて企画
会議をサポートします。

所要時間 3～4時間程度
参加人数 2～5名程度
サポート 司会進行役、質問役、
参考意見の提言など
サポート費 お問い合わせ下さい

詳しくはメールにてお問い合わせください。info@keieishien.org

(一社)新潟県経営支援センター 法人概要

社団名／一般社団法人 新潟県経営支援センター

本店所在地／〒950-0911 新潟市中央区笹口3-3-2

設立年月日／平成21年(2009年)1月26日

役員／

代表理事 桑山 一宏 日本経営士会 北関東支部長、経営士
理事 磯辺 正美 日本経営士会 新潟県会長、産業カウンセラー、経営士
理事 渡辺 良男 (株)ベーシック 取締役顧問、MIC経営士事務所 代表、経営士
理事 木村 泰博 木村経営コンサルタント事務所 所長、経営士
理事 西山 茂 西山経営労務事務所 所長、特定社会保険労務士、経営士
監事 前澤 哲 前澤哲税理士・行政書士事務所 所長、経営士

事業概要／

◆コンサルティング事業

経営相談、資金調達支援、M&A、経営革新、人事労務関係、起業支援、
企業再生支援、経理財務支援、IT活用支援、地域活性化支援

◆福祉、医療、保育に関する事業

福祉サービス第三者評価

◆人材教育及び育成事業

社員教育、能力評価、MPP研修、経営士養成

◆各種研修会等の企画、運営事業

講師派遣、企業内教育計画立案

◆環境に関する事業

ISO14000s・エコアクション21・グリーン経営など認証登録支援、エコ検定受検対策支援

◆広告宣伝に関する事業

求人広告、各種印刷物企画制作、SP企画運営、テレマーケティングサポート、
ホームページ企画・制作、メディア戦略支援

◆各種補助金、助成金申請支援

TEL／025-250-5405 FAX／025-276-7011

HP／<http://keieishien.org/index.html> E-mail／info@keieishien.org