

BD マネジメントスクール

基礎ワークショップ（1期）シラバス

BD スプリントパートナーズの事業開発メソッド「事業構築の 5 ステップ」を、完全オンラインでのアクションラーニング形式で習得する、当校の最もスタンダードなコースです。

実施概要

- 受講期間: 2021年4月22日(木)～9月30日(木)
開講日時: 隔週木曜 19:00～21:30 (懇親会含め 22 時まで)
回数・日程: 全 12 回
(4/22、5/6、5/20、6/3、6/17、7/1、7/15、7/29、8/19、9/2、9/16、9/30)
担当講師: 小橋 貴之 (BD スプリントパートナーズ シニアコンサルタント)

コースの概要とねらい

事業開発のスキル・知識を必要とするのは「新規事業の創造」だけではありません。既存事業の拡大・変革にも、事業を構築するためのスキルと知識、そして何よりも、それらを使いこなす「実践力」が必要とされています。

このコースでは、他の受講生と 3～5 名のチームを組み、事業アイデアを見つけ、ビジネスモデルを構築し、事業プランを練り上げる課題にチームで取り組みます。期間を通してのチームの検討プロセスを、事業開発経験豊富な講師が伴走してサポートしていきます。

- 体系化された「手法・スキル」をインプット
- 自ら選んだテーマで「アウトプット・成果」を出す
- 実践を通じて「使えるノウハウ」へと深化

このアクションラーニングのプロセスの中で、チームメンバーと切磋琢磨することを通して、事業開発を成し遂げる「実践力」を身につけていくことが、このコースのねらいです。

このコースを修了した方は、2021年10月から開講予定の「実践ゼミ」の受講申込資格を得られます。「実践ゼミ」は、年2回、4月と10月に開講する、6ヶ月間のレギュラーコースです。2021年10月開講コースは、同年夏頃に募集開始の予定です。

到達目標

- ① 事業開発のさまざまな論点を理解し、これから事業開発に取り組んでいくうえでの視座が高まり、関心が広がっている。
- ② 「事業構築の 5 ステップ」の各ステップの内容と、5 つのステップに沿った進め方について理解している。
- ③ チームでの検討を通じて事業プランがまとまり、説得力のあるプレゼンテーションができる。
- ④ 習得したスキルと知識を、職場で実践できるようになっている。

学習の進め方

Zoom アプリを使ってのオンラインでの実施となります。資料の共有に「Google スライド」を使いますので、PC から Zoom と Google スライドの両方にアクセスできる環境をご準備ください。

初回到講師が 1 チーム 3～5 名のチーム分けを行います。コースを通して、同じチームで事業プラン検討に取り組めます。(クラス中のワークの内容によって、一時的にチームをシャッフルすることもあります。)

基本的な学習は「事前課題 → クラス当日の講義・ワークショップ・チーム討議 → インターバルワーク (次回までの事前課題)」というサイクルを繰り返して進みます。受講生は次回クラスでの講義内容に該当するテキストの章を、必ず事前に目を通し、疑問点をメモしてクラスに臨みます。そうすることで、2 時間半という限られた時間で、講義(インプット)の時間を最小限にとどめ、アウトプットとチーム討議により多くの時間を割くことができます。

また、当校では、次回クラスまでの期間を利用して課題に取り組むこと(インターバルワーク)を重視しています。インターバルワークには、個人で取り組むものと、グループで取り組むものがあります。インターバルワークの所要時間は軽いもので 1 時間程度ですが、それに取り組む各受講生のコミットメント、チームの協働の度合いによって所要時間にはかなりの差が出ます。

クラス内でのチーム討議とインターバルワークの時間を活用して、チームで事業プランを練り上げていき、最終日のプレゼンテーションを迎えます。

テキスト

以下の書籍を初回クラスまでに、各自で購入してください。(初回クラスの前の事前課題として、この書籍の 1 章・2 章を読むというものがありますのでご注意ください。)

秦充洋 著 「プロ直伝！成功する事業計画書の作り方」(ナツメ社)

https://www.amazon.co.jp/dp/4816358900/ref=cm_sw_r_li_dp_DJ0ANSV6C183NPCESGCA

スケジュールと実施内容

【開講前】 事前課題	テキストの1章と2章を熟読し、疑問点をメモする(個人ワーク)	
Day 1: 4月22日(木) 「”事業発想”を考える視点」	イントロダクション	オンライン受講のコツ 講師および受講生の自己紹介 本コースのスケジュール アイスブレイク
	なぜ面白い事業アイデアが出てこないのか	「発想の生産性」の高め方 事業開発責任者・担当者の感じる課題 「新しい価値の創造」を阻む壁を乗り越える
インターバルワーク/ 事前課題	<ul style="list-style-type: none"> ① Day 1 で学んだことをしっかり振り返り、重要な箇所は覚える ② Day 1 での学びを意識して日々の業務に取り組んでみる ③ 新規事業を考える際に自身が注目する環境変化のキーワードを10個挙げる(個人ワーク) ④ 上記を行なったうえで、出てくる疑問・質問をメモする 	
Day 2: 5月6日(木) 「事業コンセプト1 (アイデア発想)」	各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション	
	イノベーションを考える	イノベーションとは何か
	アイデア発想のコツ	事業発想を生み出す3つのポイント 事業構築の5ステップ
	事業コンセプト	環境変化を見るポイント解説 アイデア出しのためのキーワード抽出 「組み合わせ」が生み出すイノベーションを実感する
インターバルワーク/ 事前課題	<ul style="list-style-type: none"> ① Day 2 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える ② Day 2 での学びを意識して日々の業務に取り組んでみる ③ クロストライアルのアイデアを30個以上作成する(グループワーク) ④ 上記を行なったうえで、出てくる疑問・質問をメモする 	

<p>Day 3: 5月20日(木)</p> <p>「事業コンセプト2 (コンセプト化)」</p>	<p>各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション</p>	
<p>インターバルワーク/ 事前課題</p>	<p>① Day 3 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える ② Day 3 での学びを意識して日々の業務に取り組んでみる ③ 初めて聞く人に事業コンセプトを「スライド1枚で」「30秒で」伝わるように記載する（グループワーク） ④ テキストの3章を熟読し、疑問点をメモする（個人ワーク） ⑤ 上記を行なったうえで、出てくる疑問・質問をメモする</p>	
<p>Day 4: 6月3日(木)</p> <p>「顧客への提供価値1 (顧客設定)」</p>	<p>検討内容の共有 各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション</p>	
<p>インターバルワーク/ 事前課題</p>	<p>顧客(ターゲット)は誰か</p>	<p>顧客をなぜ絞り込むのか 顧客をどうやって絞り込むのか 顧客は誰かを具体的に考える 顧客を絞り込むことによって蓄積したいこと 成長ターゲットに向かう絵を描く 市場を切り分けるセグメンテーションの主要な切り口と切り口の選び方 セグメンテーションとターゲティングを一挙に進める翻訳アプローチ 顧客を理解するために知っておきたい顧客の構造</p>
<p>インターバルワーク/ 事前課題</p>	<p>① Day 4 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える ② Day 4 での学びを意識して日々の業務に取り組んでみる ③ 検討中の事業アイデアの初期ターゲットと成長ターゲットを検討し、まとめる(Day 4 での検討の中身を深める)（グループワーク） ④ 想定される初期ターゲットに事業コンセプトを説明し、得た反応をまとめる（グループワーク） ⑤ 上記を行なったうえで、出てくる疑問・質問をメモする</p>	

Day 5: 6月17日(木) 「顧客への提供価値2 (提供価値)」	検討内容の共有 各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション	
	顧客にどのような価値を提供するか	提供価値とは何か（個人向けビジネス、法人向けビジネスの場合） なぜ提供価値を考えることが重要なのか 競合や代替品との違い(ポジショニング)をどう表現するか 潜在ニーズとはなにか 潜在ニーズを掘り起こすにはどうするか 顧客の行動を観察するカスタマージャーニーを活用する 「顧客を理解する」とはどういうことか
インターバルワーク/ 事前課題	① Day 5 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える ② Day 5 での学びを意識して日々の業務に取り組んでみる ③ 検討中の事業アイデアのポジショニングマップを議論し、考えをまとめる（グループワーク） ④ カスタマージャーニーを描く（グループワーク） ⑤ 上記を行なったうえで、出てくる疑問・質問をメモする	
Day 6: 7月1日(木) 「プロトタイピング (提供検証)」	検討内容の共有 各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション	
	プロトタイプと顧客検証	原型・試作品を作る(百聞は一見にしかず) 検証製品を作る上での3つのポイント 誰に検証すればいいのか ヒアリングの重要性とその方法
インターバルワーク/ 事前課題	① Day 6 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える ② Day 6 での学びを意識して日々の業務に取り組んでみる ③ MVP チラシを作る（グループワーク） ④ テキストの4章を熟読し、疑問点をメモする(個人ワーク) ⑤ 上記を行なったうえで、出てくる疑問・質問をメモする	

Day 7: 7月15日(木) 「ビジネスモデル」	検討内容の共有 各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション	
	ビジネスモデル(儲けの仕組み)	モノ売りからコト売りへ — 現在注目のサービスドミナントモデルを理解する ビジネスモデルとは何か ビジネスモデルを分解して理解する 3つの利益モデル
インターバルワーク/ 事前課題	<ul style="list-style-type: none"> ① Day 7 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える ② Day 7 での学びを意識して日々の業務に取り組んでみる ③ 検討中の事業アイデアをどのようにしたら顧客ベース型にできるかを議論し、考えをまとめる(グループワーク) ④ MVP チラシを Day 4 の想定顧客に見せ、得た反応をまとめる(グループワーク) ⑤ 上記を行なったうえで、出てくる疑問・質問をメモする 	
Day 8: 7月29日(木) 「バリューチェーン」	検討内容の共有 各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション	
	バリューチェーン(顧客へ価値を届ける仕組み)	バリューチェーン設計のポイント バリューチェーンを設計する 自社の強みをどう見るか
インターバルワーク/ 事前課題	<ul style="list-style-type: none"> ① Day 8 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える ② Day 8 での学びを意識して日々の業務に取り組んでみる ③ チームの事業プランのバリューチェーンを最終化してくる(グループワーク) ④ テキストの5章を熟読し、疑問点をメモする(個人ワーク) ⑤ 上記を行なったうえで、出てくる疑問・質問をメモする 	
Day 9: 8月19日(木) 「マネタイズモデル」	検討内容の共有 各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション	
	マネタイズモデル(誰から何の名目でお金をもらうか)	お金をもらうための名目 マネタイズモデルの類型例 コト売りにおいて重要な「顧客生涯価値(LTV)」の考え方 プライシング(値付け)の手法

<p>インターバルワーク/ 事前課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① Day 9 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える ② Day 9 での学びを意識して日々の業務に取り組んでみる ③ チームの事業プランのマネタイズモデルをさらに深掘りして検討する（グループワーク） ④ バリュープライシングの考え方をベースに値付けを行い、値付けについて想定顧客にヒアリングし、更に検討する（グループワーク） ⑤ 上記を行なったうえで、出てくる疑問・質問をメモする 			
<p>Day 10: 9月2日(木) 「キャッシュフローモデル」</p>	<p>検討内容の共有 各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション</p> <table border="1" data-bbox="504 663 1447 887"> <tr> <td data-bbox="504 663 842 887"> <p>キャッシュフロー</p> </td> <td data-bbox="842 663 1447 887"> <p>キャッシュフロー作成の 5 ステップ 市場推計を行うための思考法 キャッシュフロー検討のポイント キャッシュフロー作成</p> </td> </tr> </table>		<p>キャッシュフロー</p>	<p>キャッシュフロー作成の 5 ステップ 市場推計を行うための思考法 キャッシュフロー検討のポイント キャッシュフロー作成</p>
<p>キャッシュフロー</p>	<p>キャッシュフロー作成の 5 ステップ 市場推計を行うための思考法 キャッシュフロー検討のポイント キャッシュフロー作成</p>			
<p>インターバルワーク/ 事前課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① Day 10 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える ② Day 10 での学びを意識して日々の業務に取り組んでみる ③ チームの事業プランのマネタイズモデルに沿って、より詳細なキャッシュフローモデルを作成する（グループワーク） ④ テキストの 6 章と 7 章を熟読し、疑問点をメモする（個人ワーク） ⑤ 現時点の事業プランをプレゼン資料のドラフトにまとめ、プレゼンの準備をする（グループワーク） ⑥ 上記を行なったうえで、出てくる疑問・質問をメモする 			
<p>Day 11: 9月16日(木) 「人を動かす資料とプレゼンテーション」</p>	<p>各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション</p> <table border="1" data-bbox="504 1379 1447 1603"> <tr> <td data-bbox="504 1379 842 1603"> <p>人を動かす資料とプレゼンテーション</p> </td> <td data-bbox="842 1379 1447 1603"> <p>聞き手を巻き込み、納得させる方法 相手の共感を得るためには 相手を動かすストーリー ありたい姿とあるべき姿</p> </td> </tr> </table>		<p>人を動かす資料とプレゼンテーション</p>	<p>聞き手を巻き込み、納得させる方法 相手の共感を得るためには 相手を動かすストーリー ありたい姿とあるべき姿</p>
<p>人を動かす資料とプレゼンテーション</p>	<p>聞き手を巻き込み、納得させる方法 相手の共感を得るためには 相手を動かすストーリー ありたい姿とあるべき姿</p>			
<p>インターバルワーク/ 事前課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① Day 11 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える ② Day 11 での学びを意識して日々の業務に取り組んでみる ③ チームの事業プランをまとめたプレゼン資料を作成し、最終回へ向けてプレゼンの練習をする（グループワーク） ④ 事業プランのプレゼン資料の電子ファイルを、<u>最終回の当日(9/30 正午)までにスクール事務局へ提出する</u> 			

Day 12: 9月30日(木) 最終プレゼンテーション	各チームのプレゼンテーションと相互フィードバック 講師からの講評 全体を通しての質疑応答 ラップアップ、今後に向けて
---------------------------------	---

評価の方法

評価対象となるための条件

- 全12回のうち9回以上出席すること。(1時間を超える遅刻・早退は欠席とみなされます。)
- チームの事業プランを作成し、プレゼン資料を提出すること。
- 最終回にチームで事業プランをプレゼンすること。

評価と総合成績

- 主に以下の要素を判断材料として、講師が総合的に評価を行います。
 - 各回のクラスでの発言(頻度・内容・積極性など)
 - クラス内、チーム内での議論における発言や姿勢
 - 事業プランの内容・完成度
 - 事業プラン検討プロセスへの貢献度
 - 受講生間での相互評価(6回目、および最終回のクラス終了後にオンラインフォームにて実施)
- 各受講生の評価を「総合成績」として、以下の4段階で示します。
 - S = 目標を大幅に上回っている
 - A = 目標を上回っている
 - B = 目標を概ね達成している
 - F = 目標を下回っている

修了判定

- 総合成績が、S/A/Bの場合、「修了」と判定します。
- 本コースを修了した受講生は、「実践ゼミ」の受講申込資格を得られます。

受講生へのフィードバック

総合成績と修了判定が出た段階で、講師から各受講生へ、成績の通知と併せて、評価についてのフィードバックを書面でお伝えします。ご自身の振り返りと今後の学びに活用してください。

なお、法人申込みの方で、所属企業へ講師からのレポートの提出が必要な場合は、作成いたしますのでお申しつけください。

参考図書

さらに深く学ばれたい方は、以下のような書籍がありますので、参考にしてください。

- クレイトン・クリステンセン、マイケル・レイナー「イノベーションへの解 ― 利益ある成長に向けて」(翔泳社)
- ジョン・W・ムリンズ「ビジネスロードテスト 新規事業を成功に導く 7つの条件」(英治出版)
- ノーム・ワッサーマン「起業家はどこで選択を誤るのか スタートアップが必ず陥る 9つのジレンマ」(英治出版)
- W・チャン・キム、レネ・モボルニュ「ブルー・オーシャン戦略 競争のない世界を創造する」(ダイヤモンド社)
- アレックス・オスターワルダー、イヴ・ピニユール「ビジネスモデル・ジェネレーション ビジネスモデル設計書」(翔泳社)
- 石川明「新規事業ワークブック」(綜合法令出版)
- ピーター・ティール、ブレイク・マスターズ「ゼロ・トゥ・ワン 君はゼロから何を生み出せるか」(NHK 出版)

BD マネジメントスクール事務局 連絡先

〒107-6218

東京都港区赤坂 9 丁目 7 番 1 号 ミッドタウン・タワー18 階

株式会社 BD スプリントパートナーズ

BD マネジメントスクール事務局

Email: school@bdsprint.com

Web: <https://bdmschool.org/>

以上