

新規事業開発に関する 無料勉強会のご提案



2024/9
株式会社Relic

株式会社Relic 会社概要

志を持って挑戦する人や企業が正しく評価され、報われる社会を創るために
「イノベーションの民主化」を目指して挑戦者と共創するRelicを創業・設立



<https://relic.co.jp/>

会社名： 株式会社Relic (Relic Inc.)

設立： 2015年

従業員数： 350名

資本金： 5,400万円 (資本準備金含む)

代表者： 北嶋 貴朗 (代表取締役CEO | Founder)

本社： 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー19F

北海道： Hakodate Innovation Port

富山： Toyama Development Base

静岡： Innovation Cross HAMAMATSU / Co-Creation Lab HAMAMATSU

支社 / 拠点： 愛知： Nagoya Incubation Studio

大阪： Osaka Incubation Studio

和歌山： Wakayama Innovation Lab / Growth Studio Shirahama

島根： Matsue Innovation Square

福岡： Fukuoka Incubation Studio

沖縄： Okinawa Innovation Link / Nago Innovation Link など多数

認証：

- JIS Q 27001:2014 (ISO/IEC 27001:2013)
- 労働者派遣事業許可番号(派13-314462)
- 有料職業紹介事業許可番号(13-ユ-313432)
- 全省庁統一資格



東京本社のみ適応

Vision

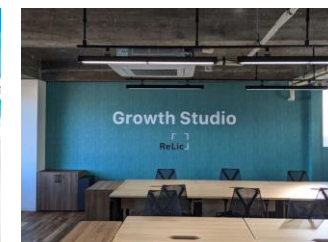
大志ある挑戦を創造し、日本から世界へ
想いを持った挑戦者と共に走り、共に創る

Mission

日本発の新規事業やイノベーションを共創する
プラットフォームとなり日本経済と地域を活性化する

Value

挑戦する人と企業の共創パートナーとして
最高のプロフェッショナル×テクノロジーを提供する



無料勉強会のご提案

新規事業開発の加速に向けて、貴社特別にて無料勉強会をご提案
ご状況や課題に合わせて4種の勉強会からご提案可能

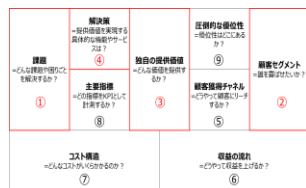
① インキュベーション戦略



いつまでに、どのような状態を目指すか
どのような新規事業をつくるか
どのように新規事業をつくるか

- 新規事業に関する戦略/方針/仕組み面の課題を抽出
- 課題に応じて打ち手を討議・整理

② 新規事業アイデア創出の考え方・進め方



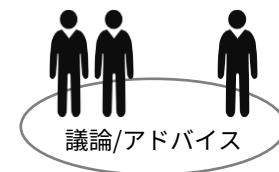
- アイデア創出や仮説立案/検証など考え方・進め方をご紹介
- 新規事業開発ご担当者様の疑問を解消

③ プロトタイプ開発の考え方・進め方



- 適切なプロトタイプを選び、設計する考え方・進め方をご紹介
- 新規事業開発ご担当者様の疑問を解消

④ 具体案件の相談会



- 具体的な事業案件について討議し、ブラッシュアップ
- 仮説検証や付議の進め方をアドバイス

概要

所要時間

対象者/人数

90分

90分

90分

60分
(1件 x 60分 or 2件 x 30分)

- 新規事業に携わる管理職層
- 上限15名を推奨

- 新規事業開発を具体的に推進するご担当者
- 10～15名を推奨

- 新規事業開発を具体的に推進するご担当者
- 10～15名を推奨

- 新規事業開発を具体的に推進するご担当者
- 3～5名(1案件あたり)

勉強会の評価のお声(1/3)

不確実性が高く、予算/リソースも少ない傾向のある新規事業開発を前に進める場として好評



大手インフラ企業
新規事業開発部門長

「インキュベーション戦略」
の勉強会を実施

新規事業の方針面の課題が明確になりました。

2年前から新規事業開発を始め、いくつかプロジェクトは進んでいるものの、実証実験まで進んでいる案件も少なく、見込める成果も小さいため、経営層や他部門からの反発が強くなっていました。

「インキュベーション戦略」の勉強会で新規事業活動の考え方や事例を聞きながらメンバーとも議論した結果、新規事業のアイデアそのものよりも、方針の課題が根源にあると理解し、今後の取り組むべき内容が明確になりました。



大手消費財メーカー
新規事業提案者

「新規事業アイデア創出の考え方・進め方」の勉強会を実施

新規事業開発が加速しそうです。

本業を進めながら、新規事業開発の活動を進めていますが、社内に事業開発経験者が少なく、外部の支援も受けていなかったため、なかなか検証が進まない状況が続いていました。

そんな中、「新規事業アイデア創出の考え方・進め方」を受けて、予算が少なくても進められる検証方法を学びました。事業化までの道のりはまだまだ長そうですが、活動を加速させられそうな手応えを感じています。

勉強会の評価のお声(2/3)

単なる勉強ではなく、新規事業開発チーム内の共通言語・共通認識づくりの場として好評



大手自動車部品企業
新規事業推進部門長

「新規事業アイデア創出の考え方・
進め方」の勉強会を実施

チーム内で共通言語/共通認識が生まれてプロジェクトが進みそうです。

1ヶ月ほど前に異動し、新規事業を立ち上げ、成果を出すことを経営層から求められていました。すでにプロジェクトが複数推進されていましたが、新しい部署はデザイナー、エンジニアなど、様々なバックグラウンドを持つメンバーが所属する中、新規事業開発の具体的な進め方の共通言語・共通認識が弱く、それぞれのフェーズでどのようなKPIを達成すれば良いのか、どのような方法で検証すればいいのか、すり合っていないところがありました。そのとき、商談で紹介してもらっていた勉強会をRelicに依頼しました。

実際に勉強会に参加し、アイデア検討の仕方からプロトタイピングの進め方、それぞれのタイミングでの注意点等の話を聞き、言語や価値観が共有されたと感じています。参加者から具体的な質問も多くあり、日頃の悩みを解消する機会にもなりました。勉強会后、参加したメンバーが「勉強会のある内容を参考に検証を進めてみよう」と話しているのを聞き、早々に推進課題の解決の兆しが見えてきています。

勉強会の評価のお声(3/3)

不確実性が高く、予算/リソースも少ない傾向のある新規事業開発を前に進める場として好評



大手通信/IT企業
新規事業推進部門
マネージャー

「プロトタイプ開発の考え方・
進め方」の勉強会を実施

アイデア創出の次のフェーズにあたるプロトタイプ開発の
ポイントと落とし穴をチームで共有できました。

ここ数年、社内ビジネスコンテストだけでなく、所属部門の取組みとしても新規事業開発と人材育成機会の提供を進めてきました。アイデア創出の壁を破り、次のフェーズに進むことを視野に入れ、部門内で定期的に知識・知見共有の場を設けています。

アイデア創出や初期リサーチ、インタビューなどは社内経験者から知識・知見を共有することで実行できる人材が増えてます。今回の勉強会では、次のフェーズのプロトタイプを有効に活用する検証方法について、社外から知識・知見を取り入れたいと考えて開催いただきました。

勉強会では、プロトタイプ開発の考え方のみならず、「熱意は大事だがプロトタイプに固執する愛情のかけ過ぎは要注意」といった生々しい失敗事例もお伺いすることができ、メンバー一同、熱量と冷静さのバランスを考えさせられる機会になりました。

また、当日は一般的な内容を共有してもらうだけでなく、我々が検討しているアイデアにおける有効なプロトタイピング手法も相談でき、具体的なイメージが湧きました。活動を加速できそうです。

このようなご不安は不要

- 勉強会は完全無料です。
- 勉強会を受けたからといって、ご発注いただく必要はありません。
- 他社さまとお付き合いがあっても問題ありません。
(勉強会資料を他社さまにご共有することはお控えください。)

**皆さまの新規事業開発の加速に
勉強会をお役立てくださいませ。**