

# 読者特典

新規事業担当に抜擢された  
あなたのために  
書いた物語

## ストーリーで学ぶ 新規事業開発

今だけ! 図解でわかる  
PDF  
特典付き

著者  
山本 哲也  
中小企業診断士・ICM認定トレーナー

ストーリーで学ぶ  
新規事業開発

ISBN123-4-5678-9012-3  
C0000 Y0000E

デザインエッグ株式会社

価格: 0000 円 (本体 0000 円 + 税)  
※価格は書店などでの販売価格を再販していません。

MY  
COVER

なぜ彼女は、  
何度も失敗しながらも  
成功を掴めたのか?  
その答えを物語で  
学ぶ一冊。



**9割**が失敗に終わる新規事業成功の秘訣

こんな方におすすめ!  
 新規事業担当に抜擢され、何から始めればいいのか分からない人  
 フレームワークを使った論理的思考法を手に入れたい人  
 成功する新規事業に必要な人事・組織を知りたいマネージャー

実務で役立つフレームワークと具体例を物語で解説!



山本 哲也

山本 哲也

- 新規事業に取り組み自分と重なりました。失敗を恐れず挑戦する勇気もらえる一冊です! (30代・新規事業担当)
- 失敗をどう活かすかが、これほど重要だとは、この本が教えてくれました。 (40代・経営者)
- 新規事業の9割が失敗すると知りつつも、この本のおかげで、最速で成功する方法に気づいた。(50代・管理職)

えんびつプレス

# 読者特典



「ストーリーで学ぶ新規事業開発」  
著者：山本 哲也

# コンセプトシート

誰の どのようなニーズ	何を？ 提供価値	どのように？ 提供方法
なぜ、自社が？		
なぜ、私が？		

# 価値創造シート

顧客が実現  
したいこと

うれしい

嫌なこと

顧客が実現  
したいこと

うれしいを増幅する  
サービス

嫌を軽減する  
サービス

# ペルソナ設定シート 一般消費者向け

年齢	
性別	
職業	
趣味	
世帯	
世帯年収	
住まい	
職場	
スマホ	

利用目的 解決したい課題 (事情)	
どうなりたい？ どうしたい？ (感情)	

# ペルソナ設定シート 企業向け

項目	ペルソナ A	ペルソナ B
業種		
役職		
ニーズ・目的		
課題		
社風		
営業難易度		
企業例		
LTV		
売上・従業員数		
情報収集チャンネル		

# リーンキャンバス

<p>② 顧客課題 現状の解決策</p>	<p>③ 解決策</p>	<p>④ コンセプト 提供する価値</p>	<p>⑨ 他社にない強み</p>	<p>① ペルソナ 初期のユーザー</p>
<p>⑧ コスト構造</p>	<p>⑦ ビジネスの 評価指標</p>		<p>⑤ どんなふうに 届けるのか？</p>	
		<p>⑥ 収益の流れ</p>		

# おまけ



紙面の都合で割愛せざるを得なかった資料をプレゼンとします。



# 自社の強みの洗い出し


他社などと比較した場合の  
自社の強み

他社などと比較した場合の  
自社の弱み

機会・チャンス

脅威・避けるべきこと

# 自社の強みの洗い出し

顧客視点							
業務フロー							
競合視点							

# 思考発散シート


# 思考発散シート

切り口が波	切ったラインに色がつく	少ない力で切れる
刃に台がついている	刃	穴をあける
軽い	必要ない時は切れない	光らない

子供でも持ちやすい	押さえるだけで切れる	小さくなる
たくさん切っても痛くない	持ち手	べたべたしない
滑らない	清潔を保つ	親指を動かすだけで切れる

鉄	セラミック	ダイヤモンドコート
樹脂	はさみ自身の素材	コーティング
紙	アルミ	ステンレス

キャップ	フック	ばね
自動ロック	使わないときの収納法	ノック式
折り畳み	自立する	ひっかけ

刃	持ち手	はさみ自身の素材
使わないときの収納法	はさみ	切られる側の素材
汚れた刃の処理	切るときに楽しい仕掛け	他の用途

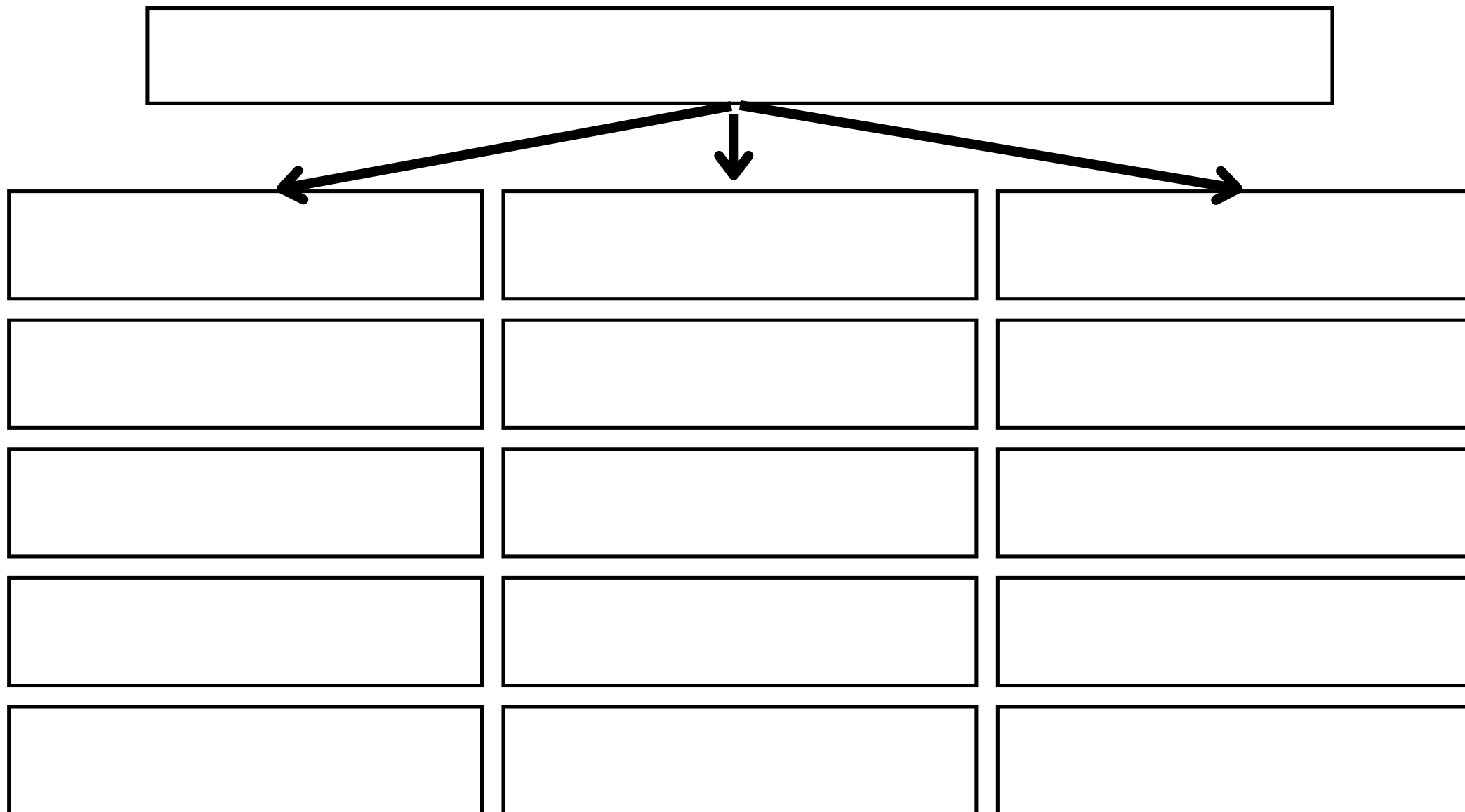
紙	布	プラスチック
木材	切られる側の素材	金属板
テープ	配線	食材

汚れにくいコーティング	水で洗い流す	布でふき取る
やすりで削る	汚れた刃の処理	錆び取り
アルコールで消毒する	熱湯消毒	洗剤で洗う

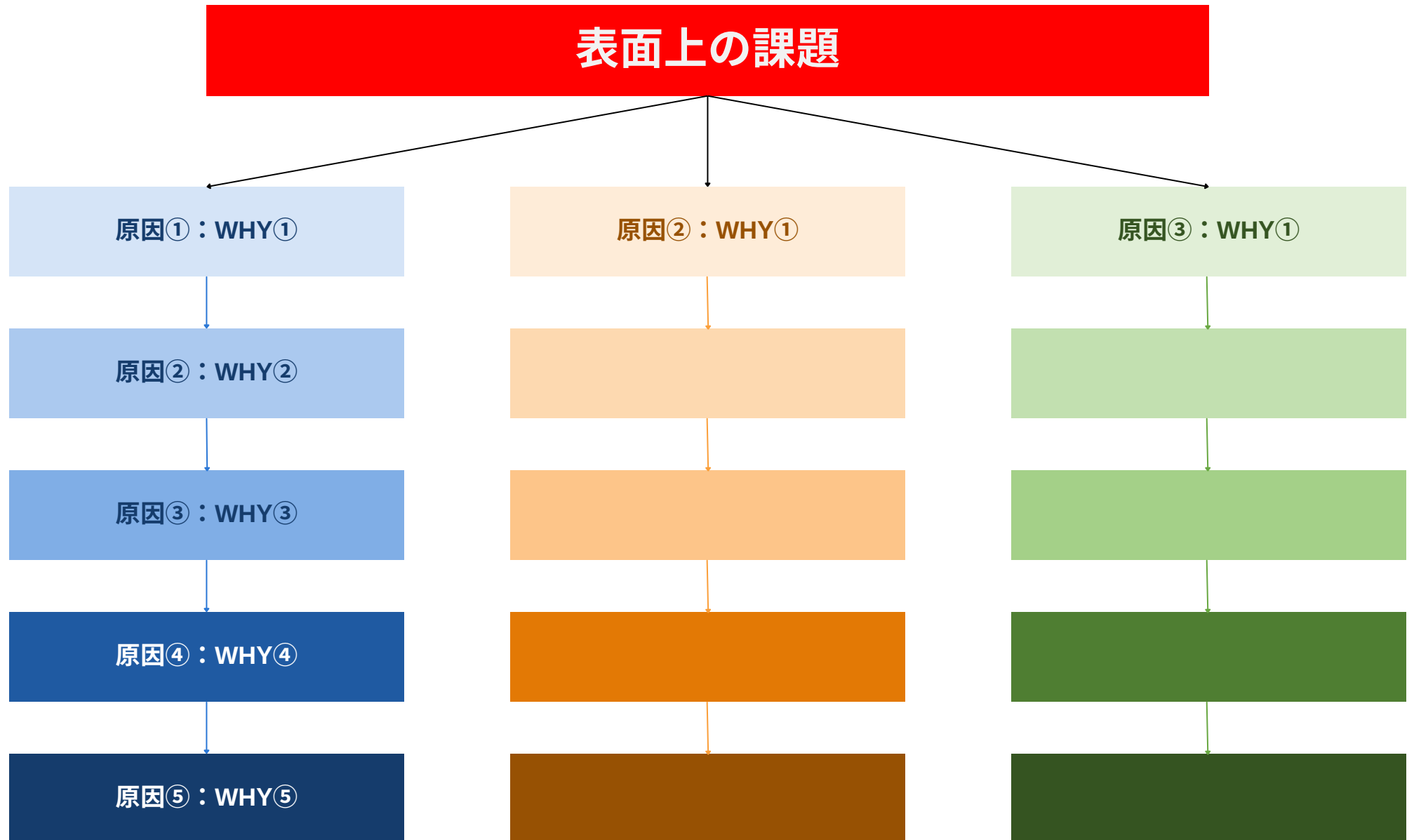
音が鳴る	切り口に色がつく	切り口が直線以外
紙を模様に切り抜く	切るときに楽しい仕掛け	硬いものも楽に切れる
光る	切った形を記憶する	自動で切る

切った距離を測る	切り口を滑らかにする	部分的に切らない
硬いものを割る	他の用途	線を引く
切ると同時に折る	持ち運びしやすい	切った後に紙が落ちない

# ソリューションツリー (WHYツリー)



# ソリューションツリー (WHYツリー)



# 事業アイデア評価表

検討すべきテーマ	点数	過重	評価点	MEMO
市場性：将来的に必要とされるか？		%		
競争優位性：他者に簡単に真似されないか？		%		
実現可能性：当社と連携先があればできるか？		%		
収益性：持続的に儲かるのか？		%		
理念:当社が取り組むべきか？		%		
		100%		

中小企業診断士  
国際コーチング連盟認定コーチ  
大阪産業大学経営学部 非常勤講師

## 山本 哲也



経営のモヤモヤ  
をワクワクに！



趣味：ゴルフ、ジョギング、キャンプ、  
釣り、音楽



### 新規事業開発

### ビジネス×SDGs

#### ▼支援業種

飲食店、建物点検事業、電気工事業、文具など雑貨店、リラクゼーションサロン、ホームクリーニング、リネンサプライ、レンタカー、サウナ、金属加工、専門商社、NPO法人、運送業、鮮魚仲卸、広告代理店、弁護士などの士業コンサルタント  
泉大津市、中之島図書館、八尾商工会議所、東大阪クリエイションコア、泉佐野市

#### ▼執筆実績

新刊「ストーリーで学ぶ新規事業開発」  
(2025年3月発売予定)

帝国データバンク、政策金融公庫、大阪府  
中小企業団体中央会  
経営関連メディア多数 (雑誌、書籍、WEB)



and next