

NEWS RELEASE

dentsu

株式会社アド電通大阪

**新規事業が生まれない本当の理由は
「アイデア不足」ではなかった。****“0→1をやり切った経験者”を社内に生み出す、3ヶ月の疑似体験プログラム****「新規事業疑似体験LAB」 提供開始**

国内電通グループ（dentsu Japan）の1社である株式会社アド電通大阪は、新規事業の構想から実行計画の策定までを一貫して学ぶ新規事業疑似体験プログラム「新規事業疑似体験LAB」の提供を開始しました。本プログラムは、「新規事業を最後までやり切った経験を持つ人材が社内にいない」という企業課題に着目し、約3カ月間で0→1のプロセスを疑似体験できる実践型プログラムです。

背景：新規事業創出における構造的課題

多くの企業が新規事業開発に取り組む中、「研修を実施しているにもかかわらず事業が生まれない」という課題が顕在化しています。当社が企業担当者を対象に実施したヒアリングでは、多くの企業が「新規事業人材の育成」に課題を感じていると回答しています（※自社調べ）。その要因は個人の発想力不足ではなく、「新規事業を構想から実行計画までやり切った経験」が社内に蓄積されていない点にあると当社は分析しています。

また、変化の激しい市場環境においては、既存事業の延長線上にない発想に加え、マーケティング、ビジネスモデル設計、収支計画、プレゼンテーションなど複合的なスキルが求められています。しかし、これらを体系的かつ実践的に習得できる機会は限られています。

プログラムの特徴：新規事業創出における構造的課題**•「正解のない問い」に挑む仮説思考の徹底**

情報が不十分な状況下でも結論を導き出す「仮説思考」を、プログラム初日（DAY1）に実施します。思いつきにとどまらないアイデアを、マーケティング視点に基づいた顧客課題の解決策へと具体化します。

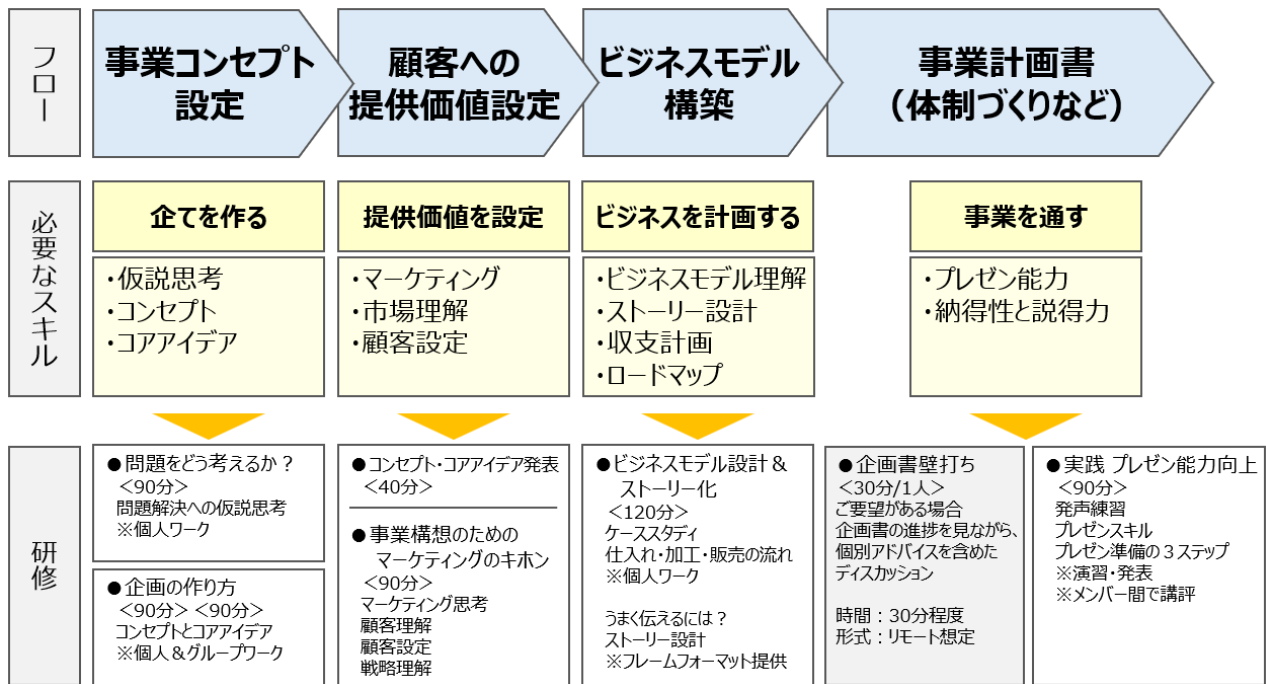
•インプットとアウトプットの反復による実践知の習得

「知識・フレームワークの講義（左脳的）」と「個人・グループでの演習（右脳的）」を交互に実施します。理解と実践を往復することで、実務で活用可能なスキルの定着を図ります。

•プロによる個別メンタリング（壁打ち）

企画書の精度向上を目的とした個別相談期間を設け、論理構造や収支計画の妥当性を専門人材がレビューします。指摘・改善を通じて、実務で通用するレベルの事業計画書へとブラッシュアップします。

プログラムの流れ



※研修内容は変更の可能性があります。

想定対象

本プログラムは、以下のような課題を持つ企業・部門を対象としています。

- ・新規事業人材の育成方法に課題を持つ企業
- ・若手・中堅社員に事業視点を持たせたい企業
- ・研修成果が実務に結びついていない企業
- ・将来の事業責任者候補を見極めたい企業
- ・アイデアはあるが事業化に至らない企業

導入効果

- ・新規事業人材の適性・ポテンシャルの可視化
- ・社内に共通言語（仮説・価値・収支）の浸透
- ・実際の事業化を見据えた新規事業テーマの創出
- ・人材育成と事業創出の同時実現

提供概要

- ・提供開始日：2026年8月20日～随時募集
- ・期間：約3カ月/1案件
- ・形式：対面／オンライン（応相談）
- ・価格：お問い合わせください
- ・定員：4名～



新規事業疑似体験 LAB

会社概要

名称：株式会社アド電通大阪

所在地：〒530-8228 大阪市北区大深町5番54号 グラングリーン大阪パークタワー

URL：<https://www.addentsu-osaka.co.jp/newbusiness-lab/>

☐ ■ ☐ 本件に関するお問い合わせ先 ☐ ■ ☐

以下のメールアドレスまたは、上記URLの問い合わせフォームより
お問い合わせください。

E-mail：bxid@addentsu-osaka.co.jp