

高収益企業への変革と イノベーション

メンバー募集の
ご案内

商品力、事業競争力、収益力を強化・向上させ持続的成長を実現する
ネスレ日本、アイリスオーヤマ、日立製作所、富士フイルム、花王、テルモの戦略とは

環境の変化のスピードと変化がもたらすインパクトがますます増大する中で、変革に取り組み、新たなイノベーションを起こしていかない限り、企業の成長と発展は難しいといえます。経営戦略の新展開、新しいビジネスモデルの創造と同時にその実現を支える質の高い組織づくりこそが重要となります。本研究会は6社の変革とイノベーションに学ぶとともに、戦略を成功させ、継続して成長し続けるには、何がポイントかを議論し、これからの成長戦略、収益力向上に活かしていただくことを目的としております。趣旨に賛同いただく熱意ある方々のご参加をお待ちしております。

●第1回会合● 2017年9月27日(水) 13:30~17:00 会場:アイビーホール(東京・表参道)

■講演①「ネスレ日本グループの成長戦略」—新しいビジネスモデルの創造とリーダーの育成

ネスレネスプレッソ(株) ヒューマンリソースディレクター 金成 和喜氏



■講演②「高収益成長企業の条件」—第1~3期の研究事例より

講師兼コーディネーター:アーサー・D・リトル(ジャパン)(株) デイレクター 清水 弘氏



■オリエンテーション/自己紹介

●第2回会合● 2017年10月27日(金) 14:00~17:00 会場:アイビーホール(東京・表参道)

■講演「イノベティブな組織を創る」—アイリスオーヤマ・企業成長の5原則とその活動

アイリスオーヤマ(株) 人事部 統括マネージャー 倉茂 基一氏



●第3回会合● 2017年11月17日(金) 14:00~17:00 会場:アイビーホール(東京・表参道)

■講演「富士フイルムの成長戦略とイノベーション」

—危機からの脱出ヒストリーと新事業創造

富士フイルム(株) 経営企画本部イノベーション戦略企画部部長 後藤 孝浩氏



●第4回会合● 2017年12月14日(木) 14:00~17:00 会場:企業研究会セミナールーム

■講演「日立の成長戦略」—変革とイノベーション

(株)日立製作所 戦略企画本部 経営企画室室長 山崎 武氏



●第5回会合● 2018年1月19日(金) 14:00~17:00 会場:アイビーホール(東京・表参道)

■講演「花王の成長戦略とイノベーション」

—成長と収益を生み出し続ける仕組みとは

花王(株) 常務執行役員 青木 寧氏



●第6回会合● 2018年2月23日(金) 13:30~17:00 会場:アイビーホール(東京・表参道)

■講演①「テルモの成長戦略とイノベーション」

—再生のロードマップから持続的かつ収益性のある成長へ

テルモ(株) 取締役顧問 松村 啓史氏



■講演②まとめ「今期の事例から学ぶ変革とイノベーション」

講師兼コーディネーター: 清水 弘氏

■研究体制

講師兼コーディネーター：アーサー・D・リトル(ジャパン)株式会社 シニアアドバイザー /
日本工業大学 技術経営大学院 教授 **清水 弘氏**

【コーディネータープロフィール】

京都大学工学部合成・生物化学科卒。エンジニアリング企業に於いて、ケミカルエンジニアリング、プロジェクト管理業務に従事後、ADLに参画。
製造業特に、化学、エネルギー、製薬、消費財企業に対する戦略、組織、経営革新などの幅広い経営課題に対するコンサルティングを実施。ADLケミカル・プラクティスの日本におけるリーダーとして経営革新、BPRなどの実施支援に深い経験を持つ。

メンバー：イノベーション、持続的成長と高収益体質の両立に問題意識を持たれる企画、経理、研究開発、
新事業開発部門の方々

*本音ベースの議論を深めるため、互いに守秘義務を遵守いただける方

■プログラム

※プログラム内容は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。

第1回
9/27
(水)

■講演① ネスレ日本グループの成長戦略 —新しいビジネスモデルの創造とリーダーの育成

1. ネスレグループの概要
"Good Food. Good Life"
・あらゆる事業活動におけるイノベーションの実践
2. 新しいビジネスモデルの創造
・ネスレモデルとは
・ネスレ日本グループの成長戦略
・イノベーション&リノベーション
3. 新興期V.S.成熟期の成長エンジン
・利益ある成長を続けるネスレモデルの追求

ネスレネスプレッソ(株) ヒューマンリソースディレクター **金成 和喜氏**

■講演② 高収益成長企業の条件 —第1～3期の研究事例より

- ・日本の高収益企業とは
- ・ニッチ戦略で高収益な成長のポイント
- ・高収益な成長企業の特徴 —人に着目、ぶれないビジョン、矛盾を解消する組織文化
- ・持続的な変革とイノベーションの必要性、そのためのフレームワーク

講師兼コーディネーター：アーサー・D・リトル(ジャパン) 株式会社 ディレクター **清水 弘氏**

■オリエンテーション／自己紹介、問題意識の交流

第4回
12/14
(木)

■日立の成長戦略 —変革とイノベーション

1. 日立の概要
企業理念／製品ヒストリー／業績推移
 2. 経営危機からの脱却
経営基盤の強化／コスト競争力強化／
財務体質の強化／事業構造改革
 3. 日立の経営基盤の改革と
成長のための基盤づくり
リカバリー中計から成長の中計へ／
グローバル事業の伸張／産業機器事業の
強化／事業ポートフォリオの見直し／
経営のスピードアップ／事業収益性の向上
 4. 社会イノベーション事業で成長へ
イノベーションを取り巻く変化／
- 社会イノベーション事業の進化／デジタル
技術の強化／協創の加速とフロントの強化
／プロダクトの強化／グローバル展開
5. 経営基盤のトランスフォーメーション
グローバル標準化への取り組み／徹底した
キャッシュフロー経営／リアルタイム連結
経営の実現／具体的事例(生産改革、直接
間接コスト削減、グローバルSCM改革シエ
アードサービス改革)
 6. 日立グループのめざす姿
経営のグローバル化／人材のグローバル
活用／コーポレートガバナンス

質疑応答orゲスト講演をヒントに各社、各人の問題意識と課題によるグループ討議、意見交流

(株)日立製作所 戦略企画本部 経営企画室室長 **山崎 武氏**

■本研究会の特徴

本研究会では高収益企業の成長戦略を、6社の事例に学ぶとともに、毎回の講演後の意見交流で何がポイントかを
理解し合うとともに、各社の課題を交流し、課題解決を議論し、現場で活かせるヒントを得合ってください。

■開催要領 2017年9月27日～2018年2月23日〔毎月1回：全6回〕

時間帯：14:00～17:00(但し第1回、第6回会合13:30スタート)

会場：当会セミナールーム&東京・表参道 アイビーホール

第1回会合
9月27日(水)

第2回会合
10月27日(金)

第3回会合
11月17日(金)

第4回会合
12月14日(木)

第5回会合
'18
1月19日(金)

第6回会合
2月23日(金)

第2回
10/27
(金)

■イノベティブな組織を創る —アイリスオーヤマ・企業成長の5原則とその活動

1. アイリスオーヤマのプロフィール
2. メーカーベンダーのイノベーション
・小売店の売場をトータル提案できる品ぞろえ
・「問屋」の機能を果たすために必要な商品を
自社製造で調達
・業態メーカーを支える大連工場
(=デパートメントファクトリー)
3. 商品開発のイノベーション
・ユーザーインの商品開発
・スピード開発
・引き算の商品開発
4. インターネット通販のイノベーション
5. 人材育成を形成する4要素
人事領域のミッション
目標の共有(プレゼンテーション会議)
情報の共有(ICデイリーレポート)
情報がサラサラ流れる組織にする
6. 人を育てる人事評価
7. 自ら学ぶ、「教えない」研修
8. オープンイノベーションセミナー
9. 企業内MOOCの展開
(Massive Open Online Courses)

質疑応答orゲスト講演をヒントに各社、各人の問題意識と課題によるグループ討議、意見交流

アイリスオーヤマ(株) 人事部 統括マネージャー **倉茂 基一氏**

第3回
11/17
(金)

■富士フィルムの成長戦略とイノベーション —危機からの脱出ヒストリーと新事業創造

1. 富士フィルムグループの事業構造
2. 危機からの脱出ヒストリー
・ビジネス環境の変化
・強靱な企業体質の構築
・「危機からの脱出」研究者たちの思いが貢献
3. R&Dの革新
・R&Dの組織再構築
・MOTマーケティング
・テーマ選定の仕組み
・新規事業創出の加速 新組織創設
・Open Innovation Hub(Tokyo)
4. 新規事業戦略
・技術の棚卸し
・新たな成長戦略と重点事業
・コア技術の新規事業展開
ヘルスケア 高機能材料
5. 組織変革のポイント
一勝つ組織づくり 勝つシナリオとやり抜く力
・勝つシナリオ
顧客戦略／競合分析／技術戦略、知財戦略
・やり抜く力
組織風土／人材育成／商品開発システム

質疑応答orゲスト講演をヒントに各社、各人の問題意識と課題によるグループ討議、意見交流

富士フィルム(株) 経営企画本部イノベーション戦略企画部
部長 **後藤 孝浩氏**

第5回
'18
1/19
(金)

■花王の成長戦略とイノベーション —成長と収益を生み出し続ける仕組みとは

1. 花王の事業概要
・4つの事業分野と主な製品
・事業展開状況
2. 「よきモノづくり」の実践
・花王ウェイ(The Kao Way)
・花王における「よきモノ」づくりとは
3. 花王の研究開発の特徴と
イノベーション
・消費者とのコミュニケーション
・商品開発五原則
・研究開発の仕組み
—マトリックス運営、大部屋
4. 花王の「よきモノづくり」を支える
TCR活動
・花王のTCR活動の変遷
・経営に直接貢献する革新活動
5. 成長と収益を生み出し続ける
仕組みとは

質疑応答orゲスト講演をヒントに各社、各人の問題意識と課題によるグループ討議、意見交流

花王(株) 常務執行役員 **青木 寧氏**

第6回
2/23
(金)

■講演① テルモの成長戦略とイノベーション —再生のロードマップから持続的かつ収益性のある成長へ(仮題)

1. テルモ5つのステートメント
・グローバル経営体制への移行
・イノベーションの拠点整備：4つのコア
2. テルモの開発思想と製品
・テルモのモノづくりの考え方
・患者にやさしい治療方法の開発
・医療現場に価値ある医療技術や製品の開発
・医療スタッフのトレーニング支援
・「健康経営」への取組み
3. テルモの中長期戦略とグローバル化
・海外事業のポートフォリオ改革
・グローバル収益管理の確立
4. テルモのコーポレートR&Dの取組み
・成長戦略実現に 向けた全社連携
・社会的インパクトの大きい未来医療
・産業化に向けた再生医療の更なる展開
・開発スタイルの変革
・現場開発とオープンイノベーションの両輪

テルモ(株) 取締役顧問 **松村 啓史氏**

■講演② 今期の事例から学ぶ変革とイノベーション

- ・高収益な成長についての最近の話題
 - ・本年度の事例企業からの示唆
 - グループ討議／メンバー企業の変革、自社への活かし方
- 成長のスペース
・持続的な変革とイノベーションのために

講師兼コーディネーター **清水 弘氏**

*都合によりプログラム、講演項目が変わる場合があります。予めご了承ください。

■参加要領

- ・本研究会は全会合(6回)、または1会合単位での選択参加も可能です。
- ・お申込書の希望会合をチェックしてFAXでお申し込みください。
- ・分割請求も可能ですのでお気軽に問い合わせください。
- ・当会ウェブサイトからの申し込みも可能です。
- ・ウェブサイトおよびe-mailからお申し込みの場合は備考欄にて希望会合をお知らせください。
- ・お申し込み後のキャンセルは原則お受けいたしかねます。代理の方の参加をお願いします。

■参加費

*資料費、通信費、会場費などを含んでおります。

■全(6回)会合参加料

正会員	172,800円 (本体価格:160,000円)	一般	194,400円 (本体価格:180,000円)
-----	------------------------------------	----	------------------------------------

■1会合のみ参加の参加料

正会員	34,560円 (本体価格:32,000円)	一般	37,800円 (本体価格:35,000円)
-----	----------------------------------	----	----------------------------------

■申込方法

一般社団法人 **企業研究会** 担当:井堀

〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 麹町M-SQUARE 2F

電話:03-5215-3512 FAX:03-5215-0951~2

E-mail:ibori@bri.or.jp URL:https://www.bri.or.jp

*下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXでお送りください。第1回会合の詳細をメールでお知らせします。
また関係書類を郵送させていただきます。

*本研究会の詳細については、お気軽に上記担当までお問い合わせください。

*なお、参加者が所定人数に至らない場合は連絡させていただきます。

170185-0110 「第4期 高収益企業の成長戦略研究会」 申込書

一般社団法人企業研究会 御中

年 月 日

◆ 会合の趣旨に賛同し、下記により参加を申込みます。

FAX: 03-5215-0951~2

全会合参加

会合単位の参加 第1回 第2回 第3回 第4回 第5回 第6回

会社名			
会社所在地	〒 ー		
TEL:	FAX:		
所属 役職		(フリガナ) お名前	
E-mail:			
その他(備考) 申込者と請求書のあて先が異なる場合はお知らせください。			

※お申込者の個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催のご案内等をお送りする際に利用させていただきます。