

# 【第4期 高収益企業の成長戦略研究会—高収益企業への変革とイノベーション】

## ■第6回会合■

# テルモの成長戦略とイノベーション & 今期の事例6社の戦略に学ぶ

ネスレ、アイリスオーヤマ、富士フイルム、日立、花王、テルモ

◆日時：2018年2月23日(金) 13:30~17:00

◆会場：東京・表参道 アイビーホール

## ■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

テルモ株式会社 顧問 松村 啓史氏



1. テルモ5つのステートメント
2. テルモの開発思想と製品、成長戦略  
カテーテルによる低侵襲治療の拡大/痛みの低減を追求 世界最細の注射針  
薬剤投与の安全・安心を追求 輸液投与システム/高齢化社会にやさしい製品開発  
基盤と先端の組み合わせで持続的成長を目指す/基盤をしゃぶり尽す  
現場開発・治療法の技術の普及・改良改善/テルモ メディカルプラネックス  
売上成長:MAによるポートフォリオ強化/収益改善:カテーテル依存型から、全カンパニー利益貢献へ
3. テルモの中長期戦略とグローバル化  
中長期のビジョン/変革に向けたポイント/グローバルオペレーションの強化:生産体制  
戦略的開発の推進:内部開発の強化/グループ総合力の発揮:人材と組織の活性化
4. イノベーションって何?  
Jobs to be done/Careの時代/従前の方法論を脱する/「スペック」から「バリュー」へ
5. これからは?  
テルモの水平戦略と垂直戦略/PDCAはもう古い—OODAの時代/「売り」を創る/人を育てる
6. おまけ—私のちょっとした体験談

## ■講演2 今期の事例から学ぶ変革とイノベーション

今期の事例6社—ネスレ、アイリスオーヤマ、富士フイルム、日立、花王、テルモ

講師兼コーディネーター アーサー・D・トル(ジャパン)株式会社 シニアアドバイザー 清水 弘氏



- ・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 —高収益な成長のスペース
- ・持続的な変革とイノベーションのために

●受講料●1名(税込み、資料代込)

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

- お申込み後に会合のお知らせおよび請求書などをお送り致します。
- キャンセルは原則お受け致しかねますので、ご都合が悪くなった際は、代理出席をお願い致します。
- FAXでお申込の際は、「0(ゼロ)発信のFAX機」をご使用の場合は、必ず「0」を押してから、番号入力をお願い致します。(別番号への誤送信にご注意ください。)

一般社団法人企業研究会 担当：井堀  
E-mail ibori@bri.or.jp  
〒102-0083 千代田区麹町5-7-2  
麹町M-SQUARE2F  
TEL 03-5215-3512  
FAX 03-5215-0951

企業研究会

検索

\*ホームページ (<https://www.bri.or.jp>) より  
お申込みください

170185-0110		2018.2.23	
<b>申込書</b> ◆第4期 高収益企業の成長戦略研究会—高収益企業への変革とイノベーション <b>■第6回会合■</b> テルモの成長戦略とイノベーション & 今期の事例企業の戦略に学ぶ			
会社名	フリガナ		
住所	〒		
TEL		FAX	
ご氏名	フリガナ	所属 役職	
Eメール			

\*お客様の個人情報は、本研究会に関する確認・連絡、および当会主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。