

本セミナーは『社内研修』としての開催も可能です。詳しくは下記担当までお問い合わせください。

競合に差をつける『未来予測の思考法』

～ 目先の情勢と通説に振り回されることなく、独自の見立てで、
先行きを見通せる、知識・センス、分析思考のポイントを解説 ～

【開催要領】 ※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。

日時▶ 2019年 3月 15日(金) 10:00～17:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム(東京:麹町)

【開催にあたって】

「未来予測は重要である」とは誰もが口にしますが、その方法について納得がいく方法を身に付けて実践応用した人はなかなか見当たりません。しかし、事業を成功させる人は、確実に先をよみ、実行にうつしています。彼らは未来を「あてて」いるのです。また海外の投資家たちは世界を俯瞰し次の姿を思い描き、それを実現すべく大胆な技術や可能性に資金を投入します。果たして、何が違うのか？物事を予測する上で必要な手法自体は既に様々出回っています。自然科学、社会科学問わず、各々の世界で物事の推移を言い当てたセオリーはあります。あとはいかにそれらをセンス良く上手につなぎ合わせ、的確に分析し想像してみせるか、です。既にある手法を理解し、そして分析と思考の方法に磨きをかけることです。本セミナーでは必要な知識や手法を紹介の上、そしてそれらを使いこなす思考、分析のテクニックについてご紹介いたします。

講師 株式会社経営技法 代表取締役 鈴木俊介 氏

1992年、出光興産株式会社入社。販売支店にて、新製品マーケティングなどを経験後、物流・需給部門へ異動。海上物流オペレーションと企画、副製品の需給戦略立案に携わる。2002年米国オハイオ州 Case Western Reserve 大学院にて経営学修士号を取得。在学中に医療器具ベンチャー企業の新製品マーケティング戦略立案、NPOの拡大戦略立案、電子計測機器企業の日本進出のアドバイス等のプロジェクトに携わる。KPMG ビジネスアシュアランス、株式会社ケプター・トリゴ→ジャパン LLCを経て、2009年株式会社経営技法を設立。「思考技術」のコンサルティング・エグゼクティブ系「ユニークブレインラボ」を開発、上市。2800人が受講。個人の創造性強化を起点に、生産技術革新から新製品、新事業発案、BioB マーケティング、事業戦略、社内意思決定プロセス改善までの一連の支援を、国内大手製造業を中心に展開。NPO 法人ランチェスター協会理事、ユニークブレインラボ® 開発者、等価変換創造学会認定講師

【申込方法】 当会ホームページ (https://www.bri.or.jp) から申し込み下さい。 企業研究会Q 検索

受講料: 1名(税込・昼食代含) ※申込書をFAXでご送信いただく際は、ご使用のFAX機の使用状況(0発信の有無など)をご確認の上、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

正会員	37,800円(本体価格 35,000円)	一般	41,040円(本体価格 38,000円)
-----	-----------------------	----	-----------------------

182156-0101 未来予測の思考法

ふりがな 会社名			
住所			
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 属 職 役		
E-mail			

※申込書にご記入頂いた個人情報、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

■申込・参加要領 : 当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当宛E-mailからもお申込み頂けます。

後日(開催日1週間～10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。

※よくあるご質問(FAQ)は当会HPにてご確認いただけます。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問])

※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■お申込・お問合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/民秋・川守田 E-mail:tamiaki@bri.or.jp

TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 MFPR 麹町ビル 2F

・プログラム・

1. イントロダクション

- (1) 何のための誰のための未来予測か？
- (2) 予測があたらない、なぜか？当たる予測、外れる予測、どこが違うのか？陥りがちなパターン

2. 未来予測の前提構造

- (1) 変動因子を知る～人口動態から技術まで
- (2) 変動因子はどう影響を与えるのか？関連するの？自社、顧客・市場、競合、業界～関連付けのフレームワーク

3. 必然的に起こるパターン・流行り廃りのみきわめ方～知識としての必然法則

- (1) 市場の成長曲線とイノベーター理論～市場はどのように生まれ変化するのか？
 - ・流行の予測、市場の拡大性、成長性はどうか？
 - ・市場の成長、発展とともに、買う顧客のタイプと求めるもの、市場の特性、あるべき対応、マネジメント、戦略はどう推移していくのか？
 - ①S字カーブ(二次曲線)で説明できるもの
 - ②市場環境と顧客(そして最適戦略)
 - ③組織の趨勢
 - ④規範となる行動基準と価値基準はどう動くか
 - ⑤市場成長の予測～市場特性のとらえかた
 - ⑥破壊的イノベーションの機会
- (2) 技術進化論
 - ・モノの仕様・機能はどう推移発展していくのか？破壊的イノベーションはどこを狙われるのか、起こりうるのか？
 - ①TRIZの技術進化論
 - ②コア技術の進化状況(素材、情報テクノロジー)
 - ・ナノテク、分散台帳技術(ブロックチェーン)、半導体、シンギュラリティ等・・・
 - (3) 社会の変化を身とのおす～組織、人間集団の栄枯盛衰と変化

『社会という人間集団も、時々の状況ごとにはふるまいや価値観がかわっていきます。人々が何を考え、どうふるまい、何が流行するのか、通念になるのか、社会、企業問わず、社会学、社会心理学、経済学の視点をとおしてパターンを解説します。』

- ①組織変革における要諦～企業と人間個人の欲の変化
- ②成長社会と成熟社会
- ③ネットワーク理論 21世紀型社会を読み解く鍵
- ④国家社会の趨勢パターン～長いユーラシア大陸の歴史からいえること
- ⑤歴史に学ぶ～組織変革における要諦～企業と国家(王朝)の共通点
- ⑥経済と政治のシステムの推移経済と政治のシステムの推移～揺り戻しのパターン

4. 未来予測の思考技術～先手をうつ、当たる、独自の見立てのつくりかた

- (1) 状況分析: 過去～現在の状況を、気づかない視点で見直す
- (2) 変化のシナリオを考える～「コインの裏返し」ではない変化が生み出す変化をシミュレーションする
- (3) シミュレーションする頭のつかいかた～ユニークブレインラボ®の創造的思考のエグゼクティブ
- (4) 実践ケース演習

5. 長期的視点での未来をいいあてる

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

裏面もご覧下さい！ 一枚のパンフレットで 2種類のセミナーをご案内しております。