

《参加者募集》

2018年2月～12月開催(隔月全6回)

第3期

事業企画幹部 研究交流会議

～顧客起点のマーケティング発想で事業構造を強化する～

◆開催主旨

本研究交流会議の狙いは、企業の事業企画・統括幹部(各事業責任者・幹部や新規事業開発の責任者・幹部)が「顧客を起点に事業を構築・強化していく方法」を共に学び、実務に活かしていくことです。

事業がグローバル化する中、海外市場で苦戦を強いられている日本企業は少なくありません。この一因として、優れた技術や人材を抱えているにも関わらず、顧客の視点を効果的に事業に取り入れる力が足りないことを多くの企業が挙げています。また、成熟した国内市場においては、製品・サービスの機能面での差別化が困難になり、従来の業界の枠を越えて顧客の視点で差別化することが重要な課題になっています。顧客の視点を事業に取り入れるための理論は多々あります。しかし、多くの日本企業においてはセクショナリズム、意思決定の遅さ、社内ガラパゴス化された業務、今までの慣習に縛られた抵抗勢力などが実践を阻んでいます。

そこで本研究交流会議では多彩な講師陣の示唆を受けながら、参加者の積極的な意見交換によって理論を実践につなげる具体的なノウハウを見出していきます。様々な分野で活躍する実務家・研究者の講演を踏まえて、異業種の事業リーダーとフランクに議論することは、業界の常識を超えた新しい発想やネットワークの形成につながることでしょう。

主旨にご賛同いただき、熱意ある事業責任者や幹部の皆様のご参加をお待ちしております。

開催日	テーマ・講師	(敬称略)
第1回例会 2018年 2月15日(木)	「走る喜び～マツダのブランド価値経営」 《プログラム》 <ol style="list-style-type: none"> お客様に愛され続けるブランドを目指して 価値観の変革 (One and Only の存在価値) ものづくり領域の変革 営業領域の変革 (お客様とのつながり革新) 現場改革へのフォーカス <ul style="list-style-type: none"> カスタマーケア (お客様との関係作り) 販売空間の変革 人と文化の変革 	
	略歴 入社後、バリューエンジニアリング手法のインストラクター、フォード社との共通商品プログラムの企画推進業務等を経て、商品ビジネス戦略企画部長として新世代商品の導入戦略の策定を担う。その後グローバル販売マーケティング本部にて新興国のビジネス戦略策定を担当し、2016年より副本部長として商品マーケティング戦略の策定を担当。	
	【講師】マツダ(株) グローバル販売&マーケティング本部副本部長	桑原 広志
第2回例会 4月13日(金) 10:00～17:00 於：京都市内 (時間・場所が通常と異なります)	10:00～12:00 「京セラ本社 稲盛ライブラリー見学会」 地域振興と文化の発展を願い、文化事業の一環として1998年に開設された京セラファインセラミック館およびショールーム、京セラ美術館の見学をいたします。	
	13:00～17:00 「未来洞察 体験ワークショップ」 未来洞察は「非連続な未来からのインスピレーションを中長期の経営・事業戦略策定、新規事業創造に活用する」体系的な手法です。自ら未来を知り、創ろうとする過程での「新たな気づき」が、時間軸上の非連続性・不確実性を自社の強みの源泉として活用することに繋がるため、通常は複数回のワークショップ形式で実施します。今回はミニワークショップで未来洞察を体験頂きます。	
	《プログラム》 <ol style="list-style-type: none"> 概説：未来洞察とは？ 事例：大手企業はどのように未来洞察を活用しているのか？ 手法：未来洞察の方法論とは？ ミニワークショップ (未来洞察手法の一部を体験) 	
	【講師】(株)日本総合研究所 未来デザイン・ラボ	シニアマネージャー 八幡 晃久 シニアマネージャー 石野 幹生

開催日	テーマ・講師	(敬称略)
第3回例会 6月22日(金)	<p>「AI・IoT時代を生き抜くために 価値創造を実現する働き方・学び方」</p> <p>略歴 日立電子㈱のミニコンピュータのSEとしてキャリアをスタート。DEC Japanに転じ、通産省第五世代コンピュータプロジェクトを担当。DEC米国本社・人工知能技術センターに5年間勤務。複数の米国系IT企業の日本法人代表を務めた後、2003年からGoogle米国本社副社長 兼 Google Japan代表取締役社長を務める。2011年退任後は、村上憲郎事務所を開設。㈱エナリス代表取締役社長。㈱ブイキューブ社外取締役、㈱ウエザーニュース社外取締役を歴任。大阪工業大学客員教授、会津大学参与として教職にも従事している。暗黙知の形式知化・デジタル化を目指す一般社団法人 グリーンカラー・アカデミーの理事長を兼務する。</p> <p>【講師】(株)村上憲郎事務所 代表取締役 村上 憲郎(元 Google 米国本社副社長)</p>	
第4回例会 8月30日(木)	<p>「農業×異なるモノ～テクノロジーが変える農業ビジネス・モデル～」</p> <p>略歴 日本IBM㈱の大阪事業所でエレクトロニクス業界を長年担当。エレクトロニクス・インダストリー・エグゼクティブ、未来価値創造事業部を経る。自身が1995年の阪神大震災の被災者だったことから、津波跡地の東北農業復興の支援に就く。2012年からコンサルティング会社アクセンチュア㈱に転じ、エレクトロニクス業界、次世代農業等のソーシャルビジネスを担当する傍ら、慶応義塾大学大学院SDM 研究員を経て、青山学院大学MBA(略ABS)の非常勤講師、京都コンピュータ学院の客員教授、ビジネスモデル学会 役員を務める。暗黙知の形式知化・デジタル化を目指す一般社団法人 グリーンカラー・アカデミーを村上憲郎氏(元 Google副社長)と設立し、副理事長を務める。</p> <p>【講師】一般社団法人 グリーンカラー・アカデミー 副理事長 兼 青山学院大学 MBA (ABS) 非常勤講師 名川 知志</p>	

◆開催要領

《期間》2018年2月～12月(隔月全6回)

第1回例会 2018年 2/15(木)	第2回例会 4/13(金)	第3回例会 6/22(金)	第4回例会 8/30(木)	第5回例会 10/18(木)	第6回例会 12/6(木)
---------------------------	------------------	------------------	------------------	-------------------	------------------

《日時》原則として隔月1回 14:00～17:00《第2回(4/13)のみ10:00～17:00》

14:00～15:30

1. ゲスト講演

★様々な分野で活躍する実務家、研究者、コンサルタントなどを幅広く招聘し知見を広めます。

15:40～17:00

2. グループ討議

★ゲスト講演を踏まえグループに分かれて討議。理論を実践する知恵を他社事例から学ぶ機会です。

17:00～18:00

3. 情報交換会 (自由参加)

★出席者の有志で情報交換、懇親の場を持ちます(飲食を伴う場合の費用は別途)。

(敬称略)

会場	企業研究会セミナールーム他都内会場《第2回(4/13)のみ京都市内》	
参加対象	マーケティング部、事業部、企画部、新規事業部門などの幹部クラス	
幹事	(株)オーセンティックス 代表取締役社長	高田 誠
	京セラ(株) 執行役員研究開発本部長	稲垣 正祥
	日本ガイシ(株) 新事業企画室長	清水 秀樹
	(株)日本総合研究所 リサーチ・コンサルティング部門シニアマネジャー	坂本 謙太郎
	(財)博報児童教育振興会 研究開発局長	八木 祥和
世話人	元 出光興産(株) 代表取締役副社長	松本 佳久

◆研究テーマ例示(例示)

1. 事業を成功に導く顧客視点

- (1)新規事業を生み出す顧客視点
- (2)顧客視点による既存事業の変革
- (3)既存の潜在ニーズと新しい顧客ニーズ

2. 顧客視点の戦略構築

- (1)顧客ニーズの多様化と差別化戦略
- (2)自社の強みと顧客ニーズ
- (3)事業ポテンシャル評価と事業計画

3. 顧客視点の事業開発プロセスと組織体制

- (1)継続的に事業創造する組織
- (2)事業創造人材の採用・選抜・育成
- (3)社内外の障害を克服する方法

4. マーケティングの効果的な活用方法

- (1)欧米企業の事業マーケティング事例
- (2)日本企業の特性を踏まえたマーケティング
- (3)グローバル・マーケティング・マネジメント

◆これまでの講演・討議で取り上げた主なテーマ

事業のライフサイクル上のステージ					
	アイデア探索	事業化	拡大・価値向上	防 衛	変革・再生
手 法	<ul style="list-style-type: none"> ・BOP市場での機会探索 ・シリコンバレーのVC投資 ・オープン・イノベーション 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデル構築 ・購買を促すストーリーづくり(機能的価値と情緒的価値) 	<ul style="list-style-type: none"> ・自己定義革新による事業余地拡大 ・インナーマーケティング 	<ul style="list-style-type: none"> ・新興国におけるコピー商品問題 ・敢えて追随者を容認することによる市場形成 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客視点での業務再定義 ・ブランド起点での製品・サービス体系見直し
人 材	<ul style="list-style-type: none"> ・事業創造人材の採用・選抜・育成 ・事業開発ステージ別の人員配置 				<ul style="list-style-type: none"> ・変革リーダーの役割・要件
組 織	<ul style="list-style-type: none"> ・継続的に新事業を生む組織体制 ・基礎研究所の役割と活動 ・社員のアイデアを吸い上げる仕組み 		<ul style="list-style-type: none"> ・営業現場を動かすマーケティングの仕掛け 		<ul style="list-style-type: none"> ・技術・商品別組織から顧客・用途別組織へ
文 化	<ul style="list-style-type: none"> ・担当業務外の事象に目を向ける習慣 ・変化・変革を常態と捉える風土 				
働き方	<ul style="list-style-type: none"> ・アイデア創出を促すオフィス・勤務形態 ・取引先と知を共創する場の作り方 				

◆前期の活動内容

(敬称略)

- ・スリーエムジャパン(株) 相模原事業所見学会
「テクノロジープッシュと顧客視点」

スリーエムジャパン(株) 代表取締役副社長執行役員 昆 政彦

- ・「日東電工の三新活動と新製品を生み続ける仕組み」 ～高付加価値の新事業を創造し続ける発想法～

T&M研究会 代表 六車 忠裕(元 日東電工(株) 技術企画部長/企業研究会 研究アドバイザー)

- ・「事業開発におけるコンセプトの重要性」 ～タニタの急成長から分析する～

ヘルスケアオンライン(株) 代表取締役 谷田 昭吾

- ・「A社の顧客視点による商品開発」

- ・「世界で最もイノベティブな組織の作り方」

コーンフェリー・ヘイグループ ディレクター 山口 周

- ・「P&Gのイノベーションとグローバルイノベーション」

(株)オーセンティックス 代表取締役社長 高田 誠

◆参加要領

- ★法人会員企業は下記当会HPでご確認戴けます。
- ★分割支払い、代理参加等可能です。お気軽にご相談下さい。通信費・資料代等の一切を含みます。
- ★合宿研究会や例会終了後の懇親パーティの特別会合は別途実費となります。

《年間参加費》◆1名分の参加費で2名まで参加できます。

正会員：**162,000**円(本体価格：150,000円)

一般：**183,600**円(本体価格：170,000円)

《一日参加費》◆1名分

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)

《お申込方法》◆下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。請求書をお送りいたします。

《申 込 先》一般社団法人企業研究会 担当:村野 E-mail：murano@bri.or.jp
〒102-0083東京都千代田区麹町5-7-2 麹町M-SQUARE2F
TEL：03-5215-3512 FAX：03-5215-0951～2
URL：https://www.bri.or.jp

FAX:03-5215-0951

第3期 事業企画幹部研究交流会議 申込書

会合の趣旨に賛同し、下記により参加を申込みます。

申込日：____年 ____月 ____日

170301		第3期 事業企画幹部研究交流会議 申込書	
会社名			
会社住所	〒		
①氏名 (フリガナ)	TEL		
	FAX		
部課・役職	E-mail		
②氏名 (フリガナ)	TEL		
	FAX		
部課・役職	E-mail		
受講希望日(1日単位での受講をお申し込みの方は希望日をご記入下さい。)			
備考			

※申込書にご記入頂きました個人情報、交流会議に関する確認・連絡及び弊社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。