

《参加者募集》

2019年3月～11月開催(全6回)

第4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 2019年 3月8日(金)	<p><b>「デュポンのイノベーション」</b> 於:デュポン ジャパン イノベーションセンター(名古屋)</p> <p>【講 師】デュポン(株) 執行役員 名古屋支店長 兼 デュポン ジャパン イノベーションセンター長 <b>池田 正寿</b></p>	
	<p>略歴</p> <p>1987年 慶應義塾大学 理工学部 応用物理化学修士課程 修了 デュポン ジャパン リミテッド(現デュポン株式会社)入社</p> <p>1988年 エンジニアリングポリマー事業部</p> <p>1996年 米国デュポン社(ミシガン州)日系グループアカウントマネージャー</p> <p>2004年 デュポン株式会社 エンジニアリングポリマー事業部 営業部 部長</p> <p>2007年 エンジニアリングポリマー事業部 営業部 自動車関連統括部長</p> <p>2016年 執行役員 名古屋支店長 兼 パフォーマンスポリマー事業部 自動車関連統括部長</p> <p>2017年 執行役員 名古屋支店長 兼 デュポン ジャパン イノベーションセンター センター長</p> <p>現在に至る</p>	

開催日	テーマ・講師	〈敬称略〉
第2回例会 4月11日(木)	<b>「年率7%で成長する市場で新規事業を考えるということ」</b> ・「インド市場の概要～魅力と可能性」 【講師】元内閣府 対日直接投資推進会議 アドバイザー／在日本インド商工協会 理事 <b>ヴェンカタラマン スリラム</b> ・「ニチレイのインド事業 ～急成長するスタートアップへの出資を通じて」 【講師】(株)ニチレイ 経営企画部 事業開発グループ マネジャー <b>丸山 洋平</b> ・両氏によるパネルディスカッション 講演・パネルディスカッションは日本語で行われます。	 
第3回例会 6月7日(金)	<b>「AIを活用した事業創造」</b> ・AI ～その可能性と限界(AIとは何か? / AIの得手・不得手 / AIを活用する環境) ・共創ワークショップ：AIを事業に活用する方法を考える。 【講師】日本電気(株) AIプラットフォーム事業部事業開発グループシニアエキスパート <b>高橋 篤史</b>	
第4回例会 7月25日(木)	<b>見学会 「パナソニックデザインセンター」(京都)</b> ・当センター設立の狙い ～単体デザインから家電全体での体験価値のデザインへ ・共創プロジェクト「Kyoto KADEN Lab.」 ～京都の伝統産業とのオープンイノベーション	
第5回例会 9月(予定)	<b>【以下の講師・テーマを調整中】</b> ・物流会社の事業開発部門 ～新規事業創造の環境 ・某一部上場企業の創業者 ～顧客視点と20年の軌跡 ・人材評価サービス会社 ～新規事業に適する人材	
第6回例会 11月(予定)		

## ◆研究テーマ

### 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)日本企業の特徴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"> <li>・シリコンバレーのVC投資</li> <li>・オープン・イノベーション</li> <li>・デザイン思考</li> <li>・未来洞察</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自己定義革新による事業余地拡大</li> <li>・インナーマーケティング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新興国におけるコピー商品問題</li> <li>・敢えて追随者を容認することによる市場形成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客視点での業務再定義</li> <li>・ブランド起点での製品・サービス体系見直し</li> </ul>	
人材	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業創造人材の採用・選抜・育成</li> <li>・事業開発ステージ別の人員配置</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>・変革リーダーの役割・要件</li> </ul>	
組織	<ul style="list-style-type: none"> <li>・継続的に新事業を生む組織体制</li> <li>・基礎研究所の役割と活動</li> <li>・社員のアイデアを吸い上げる仕組み</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業現場を動かすマーケティングの仕掛け</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・技術・商品別組織から顧客・用途別組織へ</li> </ul>	
文化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・担当業務外の事象に目を向ける習慣</li> <li>・変化・変革を常態と捉える風土</li> <li>・GAFA / テックベンチャーの企業風土</li> </ul>					
働き方	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アイデア創出を促すオフィス・勤務形態</li> <li>・取引先と知を共創する場の作り方</li> </ul>					



## ◆前期の講演一覧

- 〈敬称略〉
- ・「走る歓び～マツダのブランド価値経営」 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
  - ・「京セラ本社 稲盛ライブラリー見学会」と「未来洞察 体験ワークショップ」  
(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
  - ・「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」  
(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)
  - ・「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～」  
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
  - ・「機会発見 ～生活者起点で新市場をつくる～」  
(株)博報堂 ブランド・イノベーションデザイン局部長/ストラテジックプランニングディレクター 岩崎 博論
  - ・「顧客起点のビジネスモデル強化」 (株)ブルームコンセプト 代表取締役 小山 隆介

## ◆開催要領

《期間》 2019年3月～11月(全6回) 14:00～17:00

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)。

会場	企業研究会セミナールーム他(ただし、第1回は名古屋、第4回は京都です)		
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 (敬称略)	大阪ガスケミカル(株)	保存剤事業部研究開発部部长	藤原 和弘
	京セラ(株)	研究開発本部東京オープンイノベーション推進課責任者	高橋 聡
	日本ガイシ(株)	新事業企画室室長代理	山田 孝
	(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

## ◆参加要領

★法人会員企業は下記当会ウェブサイトでご確認戴けます。

★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社分の参加費で2名まで参加可能

**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)

お申込み・お問合せ

企業研究会 事業企画幹部研究交流会議

検索

〒102-0083 千代田区麹町5-7-2 MFPR麹町ビル2F

TEL : 03-5215-3512 FAX : 03-5215-0951

E-mail : murano@bri.or.jp URL : <https://www.bri.or.jp>

一般社団法人 **企業研究会** 担当 : 村野・澤井

※詳細につきましてはお気軽にお問い合わせ下さい。

※お客様の個人情報は、交流会議に関する確認・連絡及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。