

シナリオプランニングを活用した 市場・事業・製品・技術ロードマップ策定の具体的な進め方 【大阪開催】

日時 2016年9月9日(金) 10:30～16:30

主催 (株)R&D支援センター

会場 ドーンセンター 4F 中会議室2 大阪市中央区大手前1丁目3番49号

定員: 30名

受講料 49,980円 ※昼食・資料付

※満席になり次第、

(税込) ※案内会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

募集を終了させていただきます。

・1名でお申込みされた場合1名につき47,250円

・2名同時申込で両名とも会員登録をしていただいた場合、計49,980円(2人目無料)です。

※大学生、教員のご参加は、1名につき受講料10,800円です。

(ただし、企業在籍者は除きます。また、2人目無料も適用外です。)

講師 福島 彰一郎 氏 / (株)ニューチャーネットワークス 取締役 シニアコンサルタント

趣旨

グローバル競争の中で、生産財メーカーをはじめとした日本の製造業企業が採るべき戦略は既に決まっているのではないだろうか。それは、グローバルで強みを発揮できる付加価値の高い製品や事業への集中である。集中することによってROE(株主資本利益率)やROA(総資産利益率)を高め投資余力を増し、さらに次のM&Aや研究開発を進めていく。

集中する対象の製品・事業は、多くの日本企業にとって強みである、いわゆる「すりあわせ型製品」がよいだろう。市場規模が大きくても、「モジュール型製品」では人件費などでコスト優位の新興国企業には勝てない。安易に規模の大きいほうへ流れることなく、「すりあわせ型」が活かせる市場にフォーカスし、不況になったときにでも確実に利益を確保できるようにする。もしその市場の製品アーキテクチャが「すりあわせ型」から「モジュール型」に転換するトレンドがあれば、製品全体ではなくアーキテクチャ内の特定のモジュールや部品などに早めに転換することも考えなくてはならない。

あるいはIoT(Internet of Things)のトレンドを踏まえると異業種と連携しつつ、付加価値の高い消耗品・サービスビジネスへの展開もある。利幅の薄い競争市場を巧みに避け、付加価値の高い製品・事業を多数揃えていくのである。このような戦略を実行していくには、将来のトレンドを見すえた大胆な発想が必要である。当然、M&Aを含む組織体制の変革やドラスティックな戦略転換の検討もなくてはならない。しかも業績が悪化してからやむなく行うのではなく、業績好調のときから、つまり常に変革に取り組んでいなければならない。

その前提となるのが、未来の市場や社会の変化をとらえることだ。自社を取り巻く事業環境がどのように変化し、それが自社にどのような影響を及ぼすのか、あるいは自社から環境にどのような影響を及ぼすのかについて考えておくことだ。もちろん不確実な未来を一義的に決めつけることはできない。そこでいくつかのパターンを想定し、それぞれの状況に応じた意思決定を予めシミュレーションしておくことが望ましい。すなわち、「未来シナリオ」の構築である。

当セミナーでは、未来について考える手法である「シナリオプランニング」を活用して、未来のシナリオを複数構想し、市場・製品・事業ロードマップを策定するための方法を紹介する。またIoTのトレンドにおける生産メーカーの成功要因も紹介する。

プログラム

1. シナリオプランニングとは

- ・未来は読めないが、未来への感度を高める
- ・シナリオプランニングの事例①ロイヤルダッチ・シェル ・シナリオプランニングの事例②横河電機
- ・環境変化に気づかず競争力を失った失敗事例
- ・シナリオプランニングによる未来起点での戦略構想とは
- ・シナリオプランニングのベネフィット ～市場変化への感度向上、不確実性への対応力向上、ネットワーク構築～

2. ロードマップとは

- ・事業環境は現状の延長線上にはない ・未来起点で当面の取り組み課題を考える
- ・ロードマップは、「市場・事業・製品・技術」を1セットで考える
- ・未来シナリオを複数想定し、どのシナリオでも勝つための戦略を考える
- ・ロードマップの社内運用ルールの検討 ～定期的なローリングによる継続的なブラッシュアップを組織的に行う～

3. シナリオプランニングの基本的流れとポイント

- ・シナリオプランニングの基本的な流れ
- 【ステップ1】環境変動要因の抽出 【ステップ2】変動要因別のインパクト分析
- 【ステップ3】不確実性分析 【ステップ4】シナリオ構想
- (個別演習)自社テーマによるシナリオプランニング
- ・シナリオプランニングのワークショップの進め方
- 【フェーズ1】ワークショップの「準備」
 - ・ 時間スパンの設定、魅力的なテーマ設定、キーパーソンのメンバリング、開催準備
- 【フェーズ2】ワークショップの「実施」
 - ・ 合宿型ワークショップの開催、雰囲気づくり、ファシリテーション
- 【フェーズ3】自社ロードマップ策定
 - ・ 未来シナリオをもとに、自社の事業・製品・技術ロードマップ策定(複数)

【フェーズ4】戦略実行、モニタリング、戦略変更

- ・ 当面の重点課題の設定
- ・ ブレークスループロジェクト企画
- ・ 戦略実行とモニタリング

4. 戦略コンセプト企画力を上げる

- ・ ビジネスモデルとは ・ ビジネスモデル事例 ～B2C、B2B～
- ・ ビジネスモデルの4つのポイント
- 【仕組み1】独自の顧客提供価値を創り出す仕組み 【仕組み2】情報をフィードバック活用する仕組み
- 【仕組み3】コアコンピタンス強化のための仕組み 【仕組み4】社外プレイヤーとの連携を促進する仕組み
- ・ エコシステムとは ～ビジネス生態系を仕掛ける～
- ・ 製品アーキテクチャとエコシステム ～オープン&クローズ戦略～
- ・ エコシステム事例 ～キンドル、アップル、ウェアラブル端末～ (ケース演習)キーエンス

5. IoT時代の生産財メーカーの成功要因とは

- ・ IoT(Internet of Things)とは
- ・ 企業事例 GE、Amazon、グーグル
- ・ 産業別のIoT関連ビジネスの切り口 ・ 材料・部品、デバイス、設備機器、SI～

(参考資料①)戦略発想のための主な戦略モデル

- ・ 事業ドメインの技術による変革戦略モデル ・ アンプの成長ベクトル別の戦略モデル
- ・ 競争ポジション別の戦略モデル ・ プロダクトライフサイクル戦略モデル
- ・ アライアンス戦略モデル ・ グローバルマーケティング戦略モデル

(参考資料②)ブレークスループロジェクト ～連続的成果創出により個と組織を変革する～

【質疑応答・名刺交換】

『シナリオプランニングを活用した市場・事業・製品・技術ロードマップ策定の具体的な進め方【大阪開催】』セミナー申込書

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	
お名前	所属	E-Mail	
①			
②			
案内会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。			
<input type="checkbox"/> Eメール <input type="checkbox"/> 郵送			

※左記ご記入の上、**FAX 03-3261-0238**までお申込みください。

■お申込み方法

左記必要事項をご記入の上、FAXでお申込みください。お申込み後の連絡、受講証の発送、請求業務などは(株)R&D支援センターが行います。お申込み後、5日以内にお手元に届かない場合は必ずR&D支援センター(TEL:03-5857-4811)へご一報下さい。

■お支払

請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いいたします。

■個人情報の取り扱い

ご記入の個人情報は、当社および主催者が、事務連絡、ご案内等に使用いたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方をご出席ください。