

役員・部長向け

「売上を2倍にする新事業発見！」

研修のご提案

日本市場が縮小する中、どの企業も市場を海外に求める傾向があります。しかし、今後海外でも激しい競争にさらされることとなります。そうすると企業の買収合戦に発展します。

しかし、買収には限界があり、買収した後のマネジメントに失敗すれば元も子もありません。結局必要な事は新たな分野にどう事業を展開するかという事です。

ここで問題となるのは事業を動かす「役員・部長」の経営認識が同じかという事です。往々にして「自分の部署のみが良ければそれでよし」とする傾向があります。これでは会社全体を発展させることはできません。(黒字、赤字の部門が混在してはだめなのです)

今回ご提案する「新事業をどんどん開発し、会社を大きく発展させる」研修では、参加者の経営認識の目線を合わせて、今後会社の発展のためにどのように新事業を組立ていけば良いかを思考し、実際に作り上げて行くことを目的にしています。

単に知識の押し付けでなく「自ら考え、創造し、企画し、実行」に持ってゆく具体的な実践型の研修です。自社の中期ビジョンをより高く実現するためにぜひ実施下さい。

★研修の目的

1. 新事業（売上を2倍以上）をいくつか発案し、具体的に実施できるように持ってゆく
2. 自社にとって『経営を伸ばすベストなドメイン』を探索し、部門横断型で実施できるようにする
3. 部門単位の発想でなく「社長だったら」で物事を捉える力を作る
4. 自社の中期経営ビジョンをより高く実現させる

★研修対象者・日程・場所

- ・対象者：役員・部長・幹部候補 20名以内
- ・日程：2日間 10:00~17:00
- ・場所：貴社内

★費用

一式：150万円+税（講師派遣代・テキスト全て込）

★講師 : 経営コンサルタント【中小企業診断士】専門講師 別紙参照下さい

★実施方法 : 個人力と全体最適力・実行力を中心に下記のように行います

・個人シンキング → デスカッション・ファシリテーション → 選択 → プランニング → 実践企画 → 作成 → 発表 → 実行（研修後）

★研修内容 :

1日目 : 10 : 00 ~ 17 : 00

「自社を取り巻く経営環境を認識し、新事業発想の視点を見つける」

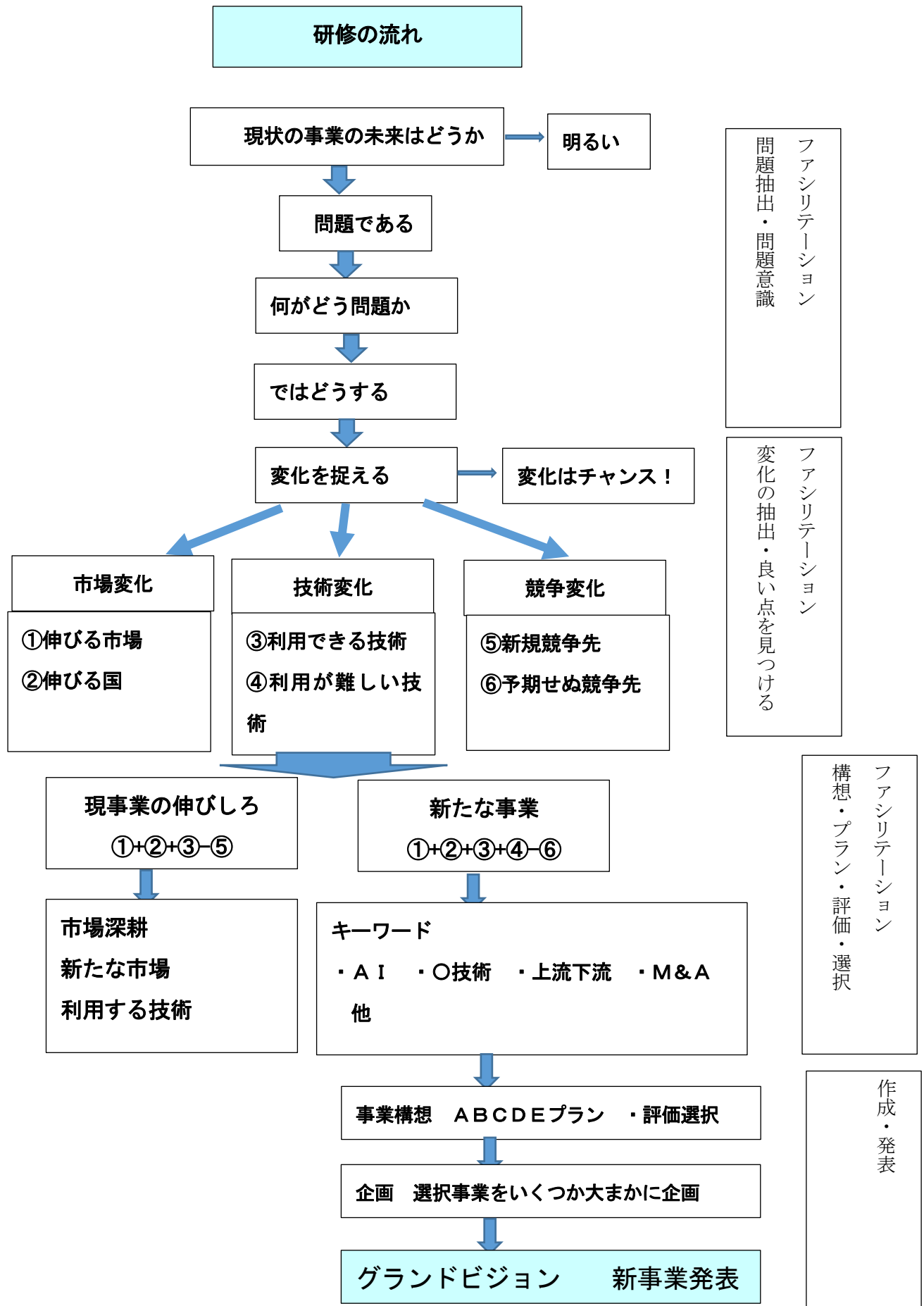
テーマ	実施内容	研修成果
1. 現状認識の共有	①各自が、自分が捉えている会社全体の現状を発表し、問題点・課題を共有する	・自分の捉え方が十分か ・他部門の抱える問題点を認識する ・会社全体での問題点は何かを捉える
2. 自社を取り巻く経営環境の把握 ⇒現在～将来	①市場の変化 ・国内 ・海外（特に自社に良い国） ②技術の変化 ・自社に関連する技術 ・全く別の技術で自社に応用が出来る技術 ・全く別で自社には応用が難しい技術 ③競争変化 ・現在の競争先、競争要因 ・新たな競争先、競争要因 ・全く想像できないが、競争先となる可能性がある企業、競争要因	・市場、技術、競争という面からより広く経営環境を捉える事が出来る ・この変化から自社の伸び代の視点を捉える事が出来る ・さらに深く思考する力を付ける

テーマ	実施内容	研修成果
3. 自社の向かうべき方向、ドメインは何か	<p>①中期ビジョン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 設定されたビジョンの実現性 ・ 問題点は何か <p>②現在の事業の可否</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現在の事業の伸び代はどこか ・ 現在の事業を再構築するとなるとどの事業か <p>③新たな事業の創造</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ いつまでにどこまで新事業を導入すべきか ・ どんな市場・技術を利用すればよいか 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中期ビジョンの課題が明確になる ・ 自分がやっている事業を再度見直す視点を見つける ・ 新たな事業構築のヒントを見つける
4. 新事業の発想	<p>①現在の事業にA Iを導入し、新たな事業を生み出す</p> <p>②現開発の応用の多様化をつくり、新市場を作り上げる</p> <p>③全くの新事業を作り上げ、高付加価値化を実現する</p> <p>④M&Aによる企業、事業の買収により、多角化を実現する</p> <p>⑤他手段</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新しい発想のもと、自分が実施できる新事業を創造できる ・ 幅広い視点から新事業を作る仕組みができる

2日目：10：00～17：00

「新事業を構想し、企画し、実行する仕組みを作り上げる」

テーマ	実施内容	研修成果
1. 新事業を描く ⇒会社全体の売上 上の2倍	①新事業をいくつか掲げ評価する ②その中で自社にとってベストな 新事業をいくつか選択する ③その新事業の成功の姿を描く	・自分が、自社全体が行う べき新事業を見つける ・新事業の選択基準が明確 になる
2. 新事業の企画	①新事業を大まかに企画する ②企画した新事業をどのような組 織、人材で実行するか決める ③新事業開始の問題点を上げる	・新事業の企画の視点を把 握できる ・具体的に自分で新事業を 企画する
3. 新事業実行後の 会社の業績、ビジ ョンを検証する	①いくつかの新事業のグランドビ ジョンを描く ②実現後の自社の中期ビジョンの 達成度合いを評価	・グランドビジョンの描き 方が体得できる ・新事業の評価の視点が把 握できる
4. 新事業達成のた めの行動	①自ら先頭切って新事業を発想し、 企画し、行動にでる ②自社内に横断的に「新事業開発」 運動を起こす ③部下からも新事業発想を促進さ せる	・自信を持って新事業に取り 組むことができる ・新事業の発想に部下を自 発的行動に誘導する
5. 社長に発表	①企画した新事業を発表する * 3つ以上の新事業を発表する ②実行を誓う	・自分の決意が固まる ・実行へ自信をつける



発揮するスキル

1. 問題発見の仕方 . . . ナレッジファシリテーション
2. 変化をとらえる視点 . . . 新事業開拓力：先見力、創造力、企画力、提案力
3. 新事業創造の切り口 . . . 思考の輪
4. 新事業の評価の仕方 . . . 評価基準（使命、価値、業績、継続性）
5. 新事業の企画 企画書作成ポイント
6. グランドビジョン . . . ビジョン構想
7. 組織に展開 巻き込みファシリテーションの方法

★講師紹介 1名もしくは2名体制

・坂本善博

ナレッジファシリテーション技法をもとに大手企業の役員、管理職の研修を多数実施。(株)資産工学研究所 代表取締役。東大卒。

・伊神純子

中期経営戦略立案を基軸に大手、中堅企業の社長、役員、部長の研修を多数実施。アップ経営コンサルタント(株) 代表取締役 中小企業診断士。
名古屋市立大学大学院修士卒。

実施会社 問合せ先

アップ経営コンサルタント株式会社 <http://upkei.jp/>

東京都中央区日本橋浜町 2-61-6 1101号

電話 03-5651-0702 Fax 03-5651-0703

info@upkei.jp