

名古屋開催

自前主義から脱却し、限界を突き破るための 社外連携を軸とした 新事業立上げ基礎セミナー

開催日時 **名古屋** 2019年 7月11日(木) 各回とも
2019年12月 3日(火) 10:00~17:00

会場 日本能率協会 中部事務所 研修室 (名古屋市・中村区・名駅)

対象

- ・新商品開発・新事業開発の業務を担う方
- ・これまでの新事業開発のやり方がうまくいかないと感じている方
- ・外部パートナーとの協働で事業開発を実施しようとしている方
- ・ベンチャーや異業種連携に携わっている方

講師 池田 裕一 (株)日本能率協会コンサルティング チーフ・コンサルタント

■ 貴社でこのような課題 ありませんか？

- ・会社としてオープンイノベーションをうたっているが、何から始めていいのかわからない
- ・自前主義で長年、開発を進めており、外部との連携のやり方がわからない
- ・これまで外部との連携を何度か実施したが、失敗に終わっている

■ 研修のねらい

オープンイノベーションや異業種連携というキーワードは良く耳にしますが、実際の新事業開発の現場では、なかなか上手くいっていません。技術者が自社技術にこだわりを持ち過ぎたり、相手企業に自社のやり方を押し付けたりするためです。

本セミナーでは、社外との連携による新事業開発のやり方や手順を、わかりやすく解説し、習得いただけます。社外との連携でつまづきやすい箇所を明らかにして失敗確率を減らし、効果的な連携の実務スキルの向上を目指します。

■ セミナーのポイント

- ・講師は、各社の新事業・新商品開発をリアルタイムで支援している現役のコンサルタントが担当。
- ・図表を多く使用してわかりやすく事例を解説する、より実務的な内容。
- ・演習時間を多くとることで手法の理解を促進。また、他の参加者の発想・視点が刺激となる。

■ プログラム

10:00~17:00 (昼食:12:00~12:45)

1 なぜ社外との連携がうまく進まないのか 失敗からの教訓

- ・大企業とベンチャー企業との連携事例
- ・異業種交流グループでの事例

ペア演習 事例企業による教訓抽出

2 社外連携の目的・方針を明確にする

- ・自前主義のメリット・デメリット
- ・連携は目的ではなく、手段
- ・業種別のオープンイノベーションのアプローチ
- ・オープン&クローズ戦略

3 社外連携のステップを設定する

- ・探索ステップ
- ・企画ステップ
- ・立上げステップ

4 どのように連携先を探すか<探索ステップ>

- ・仲介機関とその活用の仕方
- ・ニーズ起点のビジネスマッチング
- ・産学連携の注意点と進め方
- ・ベンチャー連携の注意点と進め方

グループ演習 ベンチャー企業の事業評価

5 どのように連携先を巻き込むか<企画ステップ>

- ・連携の種類と実務ステップ (コラボレーション、業務提携など)
- ・権利関係の取り扱い
- ・連携先の評価

グループ演習 パートナリング企画書

6 どのように事業立ち上げを行うか<立上げステップ>

- ・キーパーソンの巻き込み方
- ・コーディネートの力を高める
- ・マーケティングのパートナーリング

※プログラム変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

自前主義から脱却し、限界を突き破るための 社外連携を軸とした新事業立上げ基礎セミナー



池田 裕一

(株)日本能率協会コンサルティング
技術戦略センター チーフ・コンサルタント



機械販売会社の財務部門を経て、1990年(株)日本能率協会コンサルティングに入社。以降、一般企業を対象とした新商品・新規事業企画、新サービス開発、事業立上げなどのコンサルティング、研修、講演にあたる。

【著 書】「新製品・新事業の育て方」同友館 「限界を突き破る戦略的事業連携」日刊工業新聞社 「はじめての新事業開発マニュアル」海文堂出版
「新規事業・新用途開発技法とテンプレート」日本能率協会総合研究所 ほか

関連セミナー

詳しくは、セミナーID(半角数字) **JMA (6ケタのID)** で検索

ID : 150918

はじめての新事業開発セミナー

会期 : 2019年 6月28日(金)
2019年11月 6日(水)

ID : 150920

社会課題解決に向けた新商品開発入門セミナー

会期 : 2019年 6月 7日(金)
2019年10月29日(火)

お申込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 150919** で検索
(※JMAと数字との間に半角スペース)

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話(03-3434-6271)にてお問合せください。

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税抜) ※本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。

一般社団法人日本能率協会法人会員	45,000円/1名
会 員 外	50,000円/1名

※テキスト(資料)費・昼食費が含まれております。

※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>

ご注意

- ・参加申込規定はお申込ページにございますので、ご確認・同意の上、お申込ください。
- ・同業他社からのご参加はお断りする場合があります。
- ・参加者数が最少催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止にさせていただきます。

キャンセル規定

参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記の規定によりキャンセル料を申し受けますので予めご了承ください。

開催7日前(開催初日を含まず起算)～前々日……………参加料の30%
開催前日および当日……………参加料全額
(万々キャンセルの場合は必ずメールあるいはFAXでご連絡ください。)

会員制度のご案内

小会は法人を対象とした会員制度を設けセミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。詳しくは中部事務所までお問合せください。

申込に関する問合せ先

参加証・請求書、キャンセル・変更 等
JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271
電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く
メール: seminar@jma.or.jp FAX: 03 (3434) 5505

企画に関する問合せ先

プログラム内容、講師派遣、会員入会 等
本研修は、各社に講師を派遣して社内研修として開催できます。
研修プログラムは、各社の希望に合わせてカスタマイズしますので、社内研修をご検討の方はお気軽にお問合せください。

名古屋

中部事務所

TEL : 052(581)3271 (代表)
〒450-0002 名古屋市中村区名駅4丁目26番25号
メイフィス名駅ビル 6階

これから求められる経営モデルの提唱

KAiKA
未開拓領域を花開かせる

KAiKA Awardsは、全社的な変革運動、経営理念を体現する人づくり、ダイバーシティ経営、新しいチャレンジを進めるプロジェクトなど、人・組織の力を結集する様々な取り組みを対象にした表彰制度です。

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会 (JMA) は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。
社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティングなど専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。
また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援を行っています。

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1

現場課題に
合わせた
プログラム内容

2

実践力のつく
演習

3

研修結果を
継続させる仕組み

4

多様な業界、
業種と交流