

デジタル異業種連携戦略の実践手法

※職場や自宅のノートPCでオンライン会議アプリZoomを使って受講可。受講方法は申込後にご連絡いたします。

1名分料金で
2人目無料

- ◆日時:2020年6月25日(木) 10:30~16:30
 - ◆会場:あなたの職場や自宅のPCで受講可(WindowsPC推奨)
 - ◆聴講料:1名につき55,000円(税込、資料付)
- ※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。
 ・1名でお申込みされた場合、1名につき**49,500円**
 ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で55,000円)**
- ※学生のご参加は、1名につき受講料11,000円です。
 (ただし、企業在籍者や教員は除きます。また、2人目無料も適用外です。)

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●講師:(株)ニューチャーネットワークス 代表取締役 高橋 透 氏

《受講対象》

新事業開発部門、研究開発部門、設計・事業部門の新製品開発担当、M&A
アライアンス部門、海外部門管理職またはご担当者様。

《習得できる知識》

- ・デジタル異業種でのビジネスモデル戦略の企画手法
- ・デジタル異業種連携戦略に必要な組織体制、意思決定の仕組み
- ・デジタル異業種連携での新事業アイデア、コンセプトの企画方法
- ・パートナーの見つけ方、ネットワークづくり、提案方法
- ・一対一、複数企業の異業種連携での新事業開発方法
- ・資本(出資)政策と業務提携の交渉と契約
- ・デジタル異業種連携戦略の戦略モデルパターン、リスクマネジメント
- ・デジタル異業種連携戦略に必要な人材育成方法

《講座の趣旨》

IoT、AIが進展する中で、業界、企業の壁を破壊し、新たな価値を創造する企業が急速に成長しています。自動車産業でのネットワーク化、自動運転、サービス化などはその代表例です。そのトレンドは農業、土木・建築、素材部品、食品に至るまで様々な領域で広がっています。そのキーワードは異業種連携です。しかもその連携の繋ぎは「デジタル化」です。デジタル化が異業種連携を容易にしました。

本セミナーでは既存企業の成長は、このデジタル異業種連携戦略にあると考え、異業種の複数既存企業が、連携して新たなビジネスモデルを構築し、新たな顧客価値を創造する戦略をお伝えします。同時に本セミナーでは、これまで難しいと考えられていた異業種連携戦略の実践的な進め方を詳しく解説し、自社でも実行できるようにお伝えします。

《プログラム》

1. デジタル化による既存市場破壊とイノベーションの本質
 2. デジタル異業種連携戦略とは
 - 2-1. 5つの原則
 - 2-2. 5つの思考フレームワーク
 - 2-3. 経営者からみたメリット
 - 2-4. デジタル異業種連携戦略の4つのモデル例
- 【1】:収益アップ、顧客関係性強化 【2】:新規顧客獲得
 【3】:新製品・新サービス展開 【4】:破壊的参入

- 2-5. 成功するデジタル異業種連携戦略のマネジメント
3. 仮説構想段階
 - 3-1. 3段階7フェーズを実践的に学ぶ
 - 3-2. 戦略仮説構想段階とは
 - 3-3. 準備フェーズ
 - 3-3-1. 仮説を議論する
 - 3-3-2. 問題意識を確認し理念を明確にする
 - 3-3-3. 必要な企業、組織をリストアップし、選択する
 - 3-3-4. 機密保持契約に関する方針を決める
 - 3-3-5. パートナー候補企業・組織へコンタクトし、打診・交渉する
 - 3-3-6. その他、組織体制、各フェーズの実施項目など
 - 3-4. アイデアソンフェーズ(位置づけ、進め方の基本、実施ステップ)
4. 戦略計画段階
 - 4-1. 戦略計画段階とは
 - 4-2. 事業構想フェーズ
 - 4-2-1. 一つのスタートアップチームとして事業構想をつくる
 - 4-2-2. 事業構想にかける期間
 - 4-2-3. 仮説の構想
 - 4-2-4. 市場検証
 - 4-2-5. 戦略の見直し、内部分件検証
 - 4-2-6. 事後構想書にまとめ、各社の方針を確認する
 - 4-3. 事業計画フェーズ
 - 4-3-1. 各社の経営資産のデューデリジェンス
 - 4-3-2. 財務計画を作成する
 - 4-3-3. 提携形態を決める
 - 4-3-4. 実行組織体制と意思決定権限を決める
 - 4-3-5. 最終的なリスク分析をする
 - 4-3-6. 事業計画書としてまとめる
 - 4-3-7. 各社で個別に検討して合意形成をする
5. 契約・実行・モニター段階
 - 5-1. 契約・実行・モニター段階とは
 - 5-2. 契約締結フェーズ(契約項目と内容の検討、条件の合意形成の原則)
 - 5-3. 事業化準備・立ち上げフェーズ
 - 5-3-1. 機関設計
 - 5-3-2. 会社を設立する(合弁会社の場合)
 - 5-3-3. 組織を設計する
 - 5-3-4. 人材配置、組織規程、業務プロセス設計など
 - 5-4. 事業モニタリングフェーズ
6. デジタル異業種連携戦略プロジェクトのリスクマネジメント
 - 6-1. デジタル異業種連携戦略の各フェーズのリスク
 - 6-2. その他想定されるリスク
7. デジタル異業種連携戦略の人材育成と個人のキャリア戦略 **【質疑応答】**

『デジタル異業種連携』WEBセミナー申込書

FAX:03-5857-4812

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

Eメール 郵送

● セミナーの受講申込みについて ●

左の申込みフォームに必要事項をご明記の上、FAXしてください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書をお送りいたします。

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がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>



株式会社R & D支援センター <https://www.rdsc.co.jp/>

〒135-0016 東京都江東区東陽3-23-24 VORT東陽町ビル7階

TEL 03-5857-4811

FAX 03-5857-4812