

※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。

シナリオプランニングを活用した 「勝てる」ロードマップの策定・実行の具体的な手法

- ◆日時:2021年4月19日(月) 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)

●講師:東京大学協創プラットフォーム開発(株) パートナー

【受講対象】

・研究開発部門や新規事業開発部門において、技術ロードマップ作成に取り組んでいる方
 ・研究開発テーマ設定におけるスコープが狭くなりがちで、もっと大きなトレンドを踏まえてテーマ検討をしたいと考えている技術者の方
 ・社外連携による新規事業開発に取り組みたい方

【習得できる知識】

- ・生産財メーカーの戦略の考え方
- ・シナリオプランニングによるシナリオ作成手法
- ・市場・製品・事業・事業ロードマップ策定の手法
- ・事業会社とスタートアップと連携のポイント など

【講座の趣旨】

今、競合他社に先行してイノベティブな製品・事業を継続的に創出しつづけることが必須になってきています。そのためには中長期の視点を持ち、市場の未来像を想定し、バックキャストして周到な準備を今からスタートすることが必要です。ロードマップはこの活動をするためのシナリオです。そこでは同時に市場変化をモニタリングし、タイムリーな計画のローリングが必要となります。この活動にエンジニアだけでなく、関係部署メンバーが参画し、一緒に検討することで、今後の取り組みへの参画を促すことも期待できます。

本セミナーでは、18年以上の新規事業開発・R&D戦略コンサルティングと技術系スタートアップ支援・投資の最前線の経験をもとに、中長期に新事業を創出していくためのロードマップ策定・実行の具体的な手法を紹介します。不確実性の高い状況でも柔軟に対応していくためにシナリオプランニングをとり入れたロードマップ作りも特徴です。

さらに昨今、イノベーション・トレンドとなっている事業会社とスタートアップ連携のポイントについても紹介します。社内での新規事業開発がなかなか上手くいかない中、新しい手法として、社外のスタートアップへの投資・連携に可能性を見いだしている企業が増えています。スタートアップを「社外で行う新規事業開発プロジェクト」とみて、うまく活用することで競争力を上げていくためのポイントを紹介します。

【プログラム】

1. 「異業種連携の時代」に事業成果を生み出すロードマップとは
 - ・生産財にメーカーの戦略策定の基本
 - ・エンジニアの行うマーケティングとは、研究開発部門のマーケティングとは
 - ・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
 - ・「技術」だけのロードマップでなく、「市場-エコシステム-製品-技術」ロードマップを考える
 - ・ロードマップの社内運用ルールの検討
(演習) 高収益B2B企業の事例から戦略構想のポイントを学ぶ
 2. シナリオプランニングとは
 - ・シナリオプランニングの事例
 - ・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による未来起点での戦略構想とは
 - ・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
 - ・シナリオプランニングにより組織・メンバーの柔軟性を高める
 - ・シナリオプランニングの3つメリット
 3. シナリオプランニングを活用した「勝てる」ロードマップ策定の具体的なステップ
 - ・「記入例」に学ぶ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
 - ステップ5. ロードマップ策定
 - ・ロードマップ策定のワークショップの効果的な進め方
(演習) 変動要因別のインパクト分析、不確実性分析
 4. 戦略発想の新トレンド ～スタートアップ連携によるイノベーション～
 - ・スタートアップを「社外で行う新規事業開発プロジェクト」として活用する
 - ・リスクマネーを活用した「イノベーション・エコシステム」とは
 - ・大企業、スタートアップ、ベンチャーキャピタルの関係性
 - ・大企業とスタートアップの違いを認識する
 - ・大企業とスタートアップとの連携の10のポイント
 - ・カーブアウトのメリット
- 【参考資料】
- ・事業成果を生み出すエンジニアになるためにマインドセットとは
 - ・マーケットリサーチ手法(2次情報、1次情報)

『ロードマップ策定』WEBセミナー申込書

FAX番号: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

● セミナーの受講申し込みについて ●

必要事項をご明記の上、FAXでお申し込み下さい。弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたしまして受講券、請求書など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>