

シナリオプランニングによる 「未来洞察」と不確実な時代を勝ち抜く戦略構想の実践

1名分料金で
2人目無料

※職場や自宅のPCでZoomを使って受講できます。受講方法は申込後にご連絡いたします。>

◆日時:2026年3月6日(金) 13:00~17:00

◆形式:ZoomによるWEB配信

◆聴講料:1名につき44,000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33,000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44,000円)

詳細はこちらから⇒<https://www.rdsc.co.jp/seminar/260308>

●講師:東京大学協創プラットフォーム開発(株) アドバイザー ※氏名非公表
兼務(株)アバントコーポレートストラテジーコンサルティング部 シニアマネージャー

《受講対象》

特に以下のような課題・意欲を持つ、若手・中堅の技術者、研究者、事業企画担当者に最適です。

- ・「自分の技術」が5年後、10年後も通用するのか、
という不安を持ち、未来の事業機会を自ら発見したい方
- ・変化が激しい時代に、上司や経営層に頼らず、
自ら未来を予測・設定し、戦略を提言できるスキルを身につけたい方
- ・「シナリオプランニング」という言葉は知っていても、
具体的なステップ、ワークショップの進め方、
「兆候」のモニタリングといった実務ノウハウを学びたい方
- ・技術者から「未来をデザインする事業家」へとキャリアアップを目指す方

※経営コンサル会社の参加はお断りさせていただいております。

《講座の趣旨》

「どのような未来であっても、柔軟に対応して、事業として常に勝つ！」

急速な技術進化と不確実性の高まりは、従来の予測的な事業計画を無効化しつつあります。技術者・研究者こそ、未来の不確実性を理解し、複数のシナリオを想定した上で、自社の技術を最大限に活かす戦略を構想する力が求められています。

しかし、シナリオプランニングは強力なツールである一方、その「具体的な進め方」や、想定されたシナリオ下で「競争優位を確立するための戦略コンセプト」をどう発想するか、という点に多くの組織が課題を抱えています。

本セミナーでは、20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、シナリオプランニングを活用した未来シナリオ構想と競争力のある戦略発想のための重要コンセプトを紹介します。

※希望者にはセミナー後にWEBでの個別コンサルティングを無償で行います。(後日でも可)

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。

《プログラム》

1. 未来を洞察するための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プラクティス事例 ~ロイヤル・ダッチ・シェル、横河電機~
 - 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
 2. 「記入例」によるシナリオプランニングの具体的なステップ(中長期スパンの場合)
 - ステップ1. 市場分野のトレンド把握
 - ステップ2. 市場トレンドのインパクトおよび不確実性分析
 - ステップ3. 市場トレンドの因果関係マップの作成とシナリオ構想
 - ステップ4. シナリオ毎に「戦略コンセプト」企画、重点課題の明確化
 3. (ショート演習)リアルテーマによる「市場トレンドのインパクトおよび不確実性分析」
 4. ワークショップの効果的な進め方
 - ワークショップの「準備」: ビジョン・目標、スコープ設定、メンバリング
 - ワークショップの「実施」: 多様なメンバーによるトレンド整理、シナリオ構想
 - 戰略実行とモニタリング: 戰略構想、「兆候」(=シグナル)の設定
 5. 市場分野のトレンド把握のためのマーケットリサーチの基本(B2Bの場合)
 - 2次情報: WEB調査、新聞雑誌記事調査、
 調査レポート・書籍調査、国内データベース、調査会社への委託
 - 1次情報: 顧客ヒアリング準備・実施・まとめのポイント、
 フィールド調査により「五感」で暗黙知を見出す
 6. 競争力のある「戦略コンセプト」企画のための重要コンセプト
 - アンゾフの成長マトリックスの4つの戦略
 - プロダクトライフサイクルのステージ別戦略
 - 「競争と協調」の競争戦略
 - グローバルマーケティング戦略
 - 技術ブランド戦略
 - オープン&クローズ戦略
 - アライアンス・M&A戦略、エコシステム戦略
- (参考資料)
 - 戰略発想のためベンチマークリングすべきベストプラクティス事例(B2C、B2B)

【質疑応答】

『未来洞察』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、会場の地図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をご覧下さい。
 ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧下さい。
 ⇒ <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