

下記の「個人情報の取扱いについて」に同意した上で、本勉強会に申し込みます。

お申込日： 年 月 日

鹿児島県社内中核人材育成支援事業「社内中核人材勉強会」参加申込書

お申込みは、下記必要事項を明記の上、メールもしくはFAXにてお申し込みください。

フリガナ	※どちらかに✓印をおつけください。		
組織名：	資料送付先 <input type="checkbox"/> ご参加者 <input type="checkbox"/> 派遣責任者		
派遣責任者	所在地：〒		
	TEL： ()	FAX： ()	
	フリガナ	ご所属・役職：	
	氏名：	E-mail：	
ご参加者①	所在地：〒		
	TEL： ()	FAX： ()	
	フリガナ	ご所属・役職：	
	氏名：	E-mail：	
ご参加者②	所在地：〒		
	TEL： ()	FAX： ()	
	フリガナ	ご所属・役職：	
	氏名：	E-mail：	

送信先 FAX:03 (3511) 4056 / E-mail: Makoto.Hirasawa@jpc-net.jp

■個人情報の取扱いについて

- 参加申込によりご提供いただいた個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当本部個人情報保護方針の内容については、当本部ホームページ(<http://www.jpc-net.jp/>)をご参照願います。参加されるご本人、ご連絡担当者の皆様におかれましては、下記も含め、内容をご確認、ご理解の上、お申し込みいただきますようお願いいたします。
- 個人情報は、「鹿児島県 社内中核人材勉強会」の事業実施に関わる参加者名簿等の資料の作成ならびに当本部が主催・実施する各事業におけるサービス提供や事業のご案内、および顧客分析・市場調査のために利用させていただきます。
- 「鹿児島県 社内中核人材勉強会」の事業実施に関して必要な範囲内で、参加者名簿等の資料を作成し、講師等、参加者等の関係者に限り配布させていただきます。その他、法令に基づく場合などを除き、個人情報を第三者に開示、提供することはありません。
- 案内状や参加証、テキストの送付などを外部に委託することがありますが、委託先にはご本人、ご連絡担当者へのサービス提供に必要な個人情報だけを開示し、サービス提供以外に使用させることはありません。
- ご本人からの求めにより、開示対象個人情報の利用目的の通知、開示、訂正、追加又は削除、利用の停止、消去及び第三者への提供の停止に応じます。この件については、グローバルマネジメントセンター「鹿児島県 社内中核人材勉強会」担当平澤(03-3511-4030)または統括本部個人情報保護担当窓口(03-3511-4003)までお問合せください。【責任者:個人情報保護管理者(統括本部長)】
- 参加者資料に個人情報を記入するか否かの判断はご本人の自由です。ただし、必要な個人情報が不足している場合は、当本部からのサービスの全部、または一部が受けられないことがあることをご了承願います。
- 本案内記載事項の無断転載をお断りします。

お問い合わせ先 公益財団法人 日本生産性本部
「鹿児島県 社内中核人材勉強会」 担当 平澤(ひらさわ)
〒102-8643 東京都千代田区平河町2-13-12 TEL 03-3511-4030
E-mail / Makoto.Hirasawa@jpc-net.jp FAX 03-3511-4056



鹿児島県 社内中核人材育成支援事業

社内中核人材勉強会

中小企業等を取り巻く市場環境が激しく変化する現代において、企業が継続して成長していくためには、時代の変化に対応した新規事業を実施していくことが大切です。県では、自社の抱える課題を正確に把握し、課題解決に向けた具体的なアイデアを生みだし、新規事業を実施することのできる人材(社内中核人材)を育成するプログラム「社内中核人材勉強会」を開催します。売上拡大のために新規事業を検討している企業や、リスク分散のために事業の多角化を考えている企業の皆様は、本勉強会への自社社員の御参加を御検討ください。

日程 2019年 9/20|金|・10/15|火|・11/29|金|
2020年 1/20|月|・3/6|金| 各回 9:00~16:30

【会場】 ホテルウェルビューかごしま 鹿児島県鹿児島市与次郎2丁目4-25
但し、第5回のみ TKPガーデンシティ鹿児島中央(鹿児島県鹿児島市中央町26-1 南国アネックス2F)

【対象】 県内製造業者(今後、製造業に進出予定の企業を含む)

【参加費】 無料 ※但し、研修参加に伴う旅費・交通費ならびに当日の食事代・交流会参加費は自己負担

【定員】 20名 ※1社2名までとさせていただきます。【先着順】

鹿児島県委託事業

企画・運営 公益財団法人 日本生産性本部
JAPAN PRODUCTIVITY CENTER



同テーマ(新規事業開発)勉強会開催時の様子

新規事業開発に成功している企業には、ある共通する特徴があります。それは「小さな失敗を繰り返し成功確率を高めている」ということです。

本研修では、その特徴を抽出した「高速PDCA」という手法を核とし、実際に新規事業を開発することで、スピード感を持って行動に移せる「社内中核人材」を育成します。

◆高速PDCA

「高速 PDCA」とは、シリコンバレーにおいて短期間で大きな成果を出したスタートアップの数々が成功の原動力にしていた手法のひとつです。荒削り段階のプロトタイプ(試作品)を、想定顧客・市場へ実際に提案、フィードバックをもらい、すぐに修正をかけて、再び想定顧客・市場へ提案するというプロセスを高速に何度も行う手法です。その結果、今までよりも速く「顧客のニーズ」を製品・サービスに昇華できます。本研修では、この「高速 PDCA」を核とした講義・演習・ご参加者自身による実践を通じて、より速く・実現可能性の高い新規事業開発のノウハウを学んでいただきます。



メイン講師：丹野 幸敏氏 Yukitoshi Tanno

アグリゲーター・ジャパン代表・経営コンサルタント
経営革新等支援機関 中小企業診断士、MBA



20年余に渡り、航空(JAL/日)、医療機器(GEヘルスケア/米)、ネット通販(アマゾン/米)、食品(西洋フード・コンパスグループ/英)、飲料(コカ・コーラ/米)など、日米欧の各業界のトップ企業で、事業開発、技術、経営企画、生産・調達・物流等のサプライチェーン戦略、国際取引、コスト効率化・付加価値工場施策の実施に従事。現在は、当本部のコンサルタント、国際機関での経営セミナー講師や海外フードビジネス企業(韓国)の顧問も務めるなど国際的に活躍する。
本研修ではメイン講師として、これまでの経験に基づき、新規事業アイデアの発想から事業計画への落とし込みまでをトータルに指導する。

それぞれのプログラムで各分野の専門家、実務者が講師として登壇します。

◆同テーマ(新規事業開発)勉強会参加者の声

食品メーカー研究開発担当(30代)
これまで、研究開発部門と営業・マーケティング部門では協力関係とはいえ交流の少ない状況でした。
本勉強会を通じて「徹底的な顧客思考」や「効果的に伝える力」を学んだことで、顧客への価値提供という共通の目的の元で社内が相互に理解し合い一丸となった協力関係を築き、高い推進力を持って新製品開発を進めることができました。

機械装置事業開発担当(40代)
私達の業界では、事業自体は安定しているものの、市場の緩やかな縮小傾向が続いており、新規事業の創出が命題となっております。新しいアイデアが出てきては消えが続き、頭打ちの雰囲気となっている所に当勉強会に参加しました。異なる企業や業界参加者との意見交換はとてもエキサイティングでした。
残念ながらこの勉強会を通じて作成したビジネスプランからは大幅に変更となっておりますが、アイデア発想法とそれを

形作る為の考え方や、顧客の生の声を製品に反映させてどんどんより良いものにしていく思考法は、実務においても非常に役に立っています。具体的には、それらの考えを活用することで、アイデアの散発的な乱発ではなく、新規事業創出プロジェクトそのものに対して期待が膨らむような議論や試作が進められています。
この勉強会は、凝り固まった自身や自社の考えから視点を広げる良い機会だったと思います。

- ・ アイデア発想法とアイデアを形にし、効果的に伝えるスキルの習得
- ・ 新規事業開発にあたっての強い課題意識と責任感の醸成
- ・ 研修後自社の新規事業開発・推進におけるリーダーシップの発揮
- ・ 悩みを共有、相談できる業種横断ネットワークの獲得
- ・ 実務に活用できる新規事業計画書(ビジネスプラン)の作成

研修効果

◆勉強会プログラム

事前学習

個別事前課題
自社の新規事業に関する現状分析と方向性の検討

第1回 2019/09/20|金|

社内中核人材に必要なマインドの醸成と基礎固め

- ①オリエンテーション
研修プログラム案内
- ②新規事業の必要性と求められる人材
新規事業開発を遂行するためのマインドやスキルの解説
- ③事前課題の共有
事前課題の共有とメイン講師からの取り組み方針提示
- ④ビジネスプラン作成方法
ビジネスプランの構成と作成方法
- ⑤高速PDCAを実現するITツール紹介
高速PDCAを実現する、誰でも簡単に活用できるITツールセットの紹介

【参加者交流会】

宿題/ビジネスプラン作成

第2回 2019/10/15|火|

デザイン思考を用いたお客様中心でのアイデア発想法

- ①デザイン思考
デザイン思考とは物事の抽象⇔具体を切り替えて考える発想・思考法です。この思考法を用いてお客様により高い価値をもたらすヒントを事例やモデルケースを用いた検討を通じて学び、自社について考えていただきます。
- ②相互学習
ビジネスプランブラッシュアップ(1)
各自で作成してきたビジネスプランを発表し、講師と受講者や受講者同士での意見交換を行い、各自のブラッシュアップを促します。

宿題/ビジネスプラン修正

第3回 2019/11/29|金|

効果的な話法の習得と事例からの学び

- ①ピッチ手法講座
「30秒」で「わかりやすく」伝える技術、ピッチ手法の習得
- ②ゲスト講話者による講演
新規事業開発に取り組む企業担当者や、新規事業開発支援に携わる方からの講演と質疑応答を行い、新規事業案を評価されるときにどのような点があるのかを学んでいただきます。
- ③相互学習
ビジネスプランブラッシュアップ(2)
各自で作成してきたビジネスプランの個別指導と相互学習

宿題/ビジネスプラン修正

第4回 2020/01/20|月|

プランの実現可能性の検証と最終調整

- ①財務計画
実現性の高いプランのための財務計画作成と見直し
- ②発表リハーサル
最終回に向けた発表リハーサルと相互フィードバック
- ③相互学習
ビジネスプランブラッシュアップ(3)
メイン講師・受講者相互フィードバックに基づくビジネスプランの総仕上げ

宿題/ビジネスプラン完成

第5回 2020/03/06|金|

研修結果の発表と実行・展開に向けて

- ①参加者発表
参加者各自が準備してきたビジネスプランを、自身の上司並びに外部有識者向けに発表していただきます。(外部有識者の方々にそれぞれの発表について審査項目に則り評価をしていただきます。)
- ②評価会
外部有識者の方々より上記の審査結果と、それ以外の気づきや指摘などを参加者一人一人へお伝えいただけます。また、有識者以外の上司や他社の方からも適宜コメントをいただきます。
- ③参加者相互フィードバック
参加者自身の振り返りや評価会を経ての修正点などを整理し、今後の取り組みのヒントを得ます。また、今後の抱負についても考え、発表していただきます。
- ③研修総括
講師より研修全体の総括をし、今後の取り組みについてのアドバイスをします。

【参加者交流会】

各勉強会の合間に各自でビジネスプランについて、社内外から意見を収集しつつブラッシュアップを行っていただきます。その際のプランの具体化や修正にあたり、適宜講師による支援を行います。