



経営戦略・商品企画・
イノベーション

戦略立案に必要な考え方・手順・分析手法を基礎から学ぶ

方針管理を効果的に実施するには、市場や製品などの分析を反映した戦略立案が有効です。当セミナーでは、戦略立案に必要な「戦略的思考」「7つの分析ツール」「戦略立案の手順」などを学んでいただけます。講義による概念の理解、演習による実践力養成、2つの特別講演を通し、戦略立案のフレームワークと手法を効果的に習得できます。

特徴

- 市場や製品・競合などの現状分析や、得られた情報の比較・検討、資源配分や重点ポイントの明確化など、戦略立案に必要な“ステップ”と“7つの分析ツール”を学んでいただけます。
- 専門家による講義のほか、仮想データを用いたグループ演習により、“ステップ”と“7つの分析ツール”をより実践的に習得できます。
- “特別講演”では、実践事例や最近の戦略ツールに関するトピックスなどを紹介します。

戦略立案のための7つの分析ツールとは？

- ①環境分析 ②製品分析 ③市場分析 ④製品・市場分析
⑤プロダクト・ポートフォリオ分析 ⑥戦略的要因分析
⑦資源配分分析

*方針策定までのプロセスを構築します。

対象

事業分析、戦略立案、方針への展開を習得したいすべての方、経営企画部門、TQM推進部門、事業展開を実施するすべての部門のマネージャーおよびスタッフ

会場

東京・日科技連 本部

講師

長田 洋(東京工業大学名誉教授)運営委員長他、経営コンサルタント、企業実務家など経験豊富な講師が指導にあたります

参加費

72,360円(一般) / 64,800円(会員)

カリキュラム～2日間コース

	午前	午後
第1日 9:20～18:50	【講義】戦略立案(戦略的方針管理)のフレームワーク	【講義、演習】環境分析、製品分析、市場分析、製品市場分析 【特別講演1】オープンイノベーション戦略
第2日 9:00～16:30	【演習】製品分析、市場分析、製品市場分析	【講義、演習】プロダクト・ポートフォリオ分析・資源配分分析、戦略要因分析 【特別講演2】ブルーオーシャン戦略

回数	日程
1	10月12日(木)～13日(金)

新・商品企画七つ道具セミナー

“Neo P7”を短期間で効率的に習得

ヒット商品を創り出すための手法として数々の実績を誇るP7(商品企画七つ道具)。その最新版・Neo P7(新・商品企画七つ道具、以下Neo P7)を2日間で学ぶ密度の高いコースです。

Neo P7は最初から仮説やアイデアを大量に(最低100件)創出し、その後、検証しながら最高の商品案を完成するのが特徴で、マーケティング手法と統計手法を巧みに融合したツール集になっています。

具体的には、次の7手法です。【①仮説発掘法】顧客の行動・考えを探り、仮想アイデアを創出します。【②アイデア発想法】さらにユニークなアイデアを多数考案します。【③インタビュー調査】得られた仮説の中の代表案を顧客に印象を問いかけます。【④アンケート調査】仮説評価データを収集して概要を掴みます。【⑤ポジショニング分析】データの構造を見える化し、顧客の理想方向を求めて仮説を絞り込みます。【⑥コンジョイント分析】仮説の重要要素を組み合わせた商品案を顧客に提示し、その評価の分析から最高のコンセプトを決定し、売れる可能性を予測します。【⑦品質表】顧客の要望を技術にきちんと橋渡しします。

特徴

- フリーソフト「P7かんたんプランナー」を使用することにより、効率よく演習を進められます。
- グループ演習を重視し、Neo P7手法のステップを踏んで現実の企画プロジェクトをシミュレーション的に実習していただけます。
- 希望者には、セミナー受講後に「指導講師による無料フォローアップ指導」を実施します。

対象

企画(事務系)・設計(技術)などのスタッフ、管理者(業種は問いません)

会場

東京・日科技連 東高円寺ビル

講師

神田範明(成城大学)他、運営委員を中心とする多数の経験豊富な講師が指導にあたります

参加費

70,200円(一般) / 62,640円(会員)

カリキュラム～2日間コース

	午前	午後
第1日 9:20～18:30	講義: Neo P7概論 講義・演習: 仮説発掘法 講義: アイデア発想法	演習: アイデア発想法 講義・演習: インタビュー調査
第2日 9:00～17:30	講義・演習: アンケート調査 講義・演習: ポジショニング分析	講義・演習: コンジョイント分析 講義: 品質表 グループ演習発表, 事例発表, 総合質疑

回数	日程
1	7月26日(水)～27日(木)
2	1月17日(水)～18日(木)

「未来の顧客価値」を起点にした新製品・サービス開発手法セミナーから大幅リニューアル！

BtoB、BtoCを問わず、顧客との関係性を強化し、その要望によりよく応えていくことは、ビジネスの基本です。しかし「ビジネスモデル」「イノベーション」「ソリューション」などのキーワードがよく聞かれるようになってきていることからわかる通り、製品単体のスペックを強化するだけでは限界に至っているのも、直視しなければならない一つの現実です。

当セミナーでは、現状を打破する事業構想の進め方について、導入編としてその概要を1日でお伝えします。

特 徴

- 導入編として「いま企業が置かれている状況（なぜ必要なの？）」「今後必要となる事業の姿（何が必要なの？）」「そこに至るための取り組みの概要（どうやって実践する？）」など、事業構想の概論を1日でお聞きいただけます。
- 導入編の後の企業に合わせた具体的な指導・展開のやり方（実践編）についてもご案内いたします。

対 象

以下のようなご要望をお持ちの事業部門の役員・責任者・マネージャーの方々
 「新しい事業を構想したい」「既存事業の構造の見直しを図りたい」「新規顧客を開拓したい」「既存顧客の囲い込みを強化したい」「顧客へのソリューション提供など、事業に新しい視点を取り入れたい」「ビジネスモデル構築の具体的方法論を知りたい」

会 場

東京・日科技連

講 師

加藤雄一郎（名古屋工業大学）

参 加 費

37,800円（一般）／ 32,400円（会員）

カリキュラム～1日コース 10:20～17:00

午前	午後
【講義】日本企業がおかれている状況 状況を打開するための視点と考え方	【講義】持続的な利益を生み出す事業を どう構想するか 【ミニ演習】

回数	日程
1	9月13日（水）

* 関連イベント：「事業構想・創造フォーラム」開催予定！（日程：2017年7月（予定） 会場：東京・日科技連）
 事業モデルを革新することで躍進している取り組み事例を実践企業自らが語ります。

売上アップ、製品のプロモーションプランなどが効率よくできるようになること、また、ISO 9001：2015 9.1.2 “顧客満足”を明確にすることも目的としたセミナーです。メーカーやソフトウェア企業などの自社製品を製造販売する企業の方々だけでなく、サービス業や営業職の方々にも適用できます。

特 徴

- 仕事のやり方、進め方の見える化で、業務プロセスが明確になり、結果として仕事が改善されるということを、テキストの事例を参考に説明します（ISO 9001：2015 9.1.2 “顧客満足”を明確にします）。
- プロダクト・マーケティングの事例を紹介します。
- プロダクト・マーケティングの進め方を、設問とExcelによる演習で行います。

対 象

企画、開発、営業、管理、事務、販売などの仕事の維持・改善・創造を目的とするあらゆる部門

会 場

大阪・日科技連 大阪事務所

講 師

今里健一郎（ケイ・イマジン）
 今野 勤（神戸学院大学）

参 加 費

50,490円（一般）／ 42,930円（会員）

カリキュラム～2日間コース

	午前	午後
第1日 9:30～17:00	・仕事のやり方を変えるプロセス改善 ・業務プロセスの見える化 ・市場を見える化するステップ	・営業成績の見える化 ・ファジーな成果を数値化する方法 ・顧客満足の維持・改善・創造
第2日 9:30～17:00	・マーケティング戦略とマーケティング計画の立案 ・インタビュー調査（演習） ・アンケート調査（事例、演習）	・コンジョイント分析（事例、演習） ・商品企画書の作成 ・商品企画からモノづくりへ ・まとめ、総合質疑

回数	日程
1	9月7日（木）～8日（金）

