

CMXプロジェクト(基盤強化型) 共通講座

『経営革新・若手プロデューサー養成講座』

～各社の「モノづくり力」を、事業拡大に繋げる!～

第4期講座

第4期は対象範囲をさらに若手層へと拡大します。

ハイレベルなテキストでありながら、基礎から丁寧に皆さんへお伝えします。

私たちと一緒に、自社の将来に向けた事業を考えていきましょう!

モノづくり力の強化と併せて、具体的な事業を生み出すマネジメント人材や次期経営幹部の早期育成を目指した「経営革新・若手プロデューサー養成講座」を開講いたします。

本講座はCMXプロジェクト(基盤強化型)ご参加の各社が受講していただくことができます。

講座で理論を学び、実際に皆さまの企業におけるハンズオン指導として、理論を具体的に実践していくことで、より多きものとなると確信しています。

■ 講座の目的と狙い

CMXプロジェクト(基盤強化型)にご参加の各社において、培われる自社のモノづくり力を「如何に事業拡大へ繋げるか」が焦点です。「攻め(経営戦略、環境分析、差別化、付加価値づくり、マーケティング戦略、ビジネスモデル等)」と「守り(組織風土醸成、人材育成、業務プロセス設計、問題発見・解決、組織づくり等)」の両側面から、基礎から丁寧に伝えします。

そのためには、顧客を知ること(既存川下企業の理解)と、自社を知る(自らの力を理解すること)とともに、市場に対するアプローチを戦略立案し、それらの実行のための業務プロセスづくり、体制づくり、提案力を事業の力に結び付けることがポイントです。

本講座では各CMXプロジェクトで培われるモノづくり力を事業戦略の中核に位置付け、ビジネスを主体的に創造、推進する「経営革新プロデューサー」の若手養成を行います。そしてこれらの人材を、各社の将来の経営幹部層に育成することを目指します。

事業拡大へ!

ニッチ・トップを狙う!

既存取引の強化

新規取引の獲得

経営革新若手
プロデューサーCMXプロジェクトで培われる
自社のモノづくり力

■ プロジェクトの流れ(講座から個別フォローアップへ)

PJ開始時に行う集中講義では、講座と共にグループ・ディスカッション、演習を通じて経営革新プロデューサーとしての基本的な知識を学びます。

顧客理解と自社の位置づけを理解することが起点であるため、川下企業の市場環境、製品、販売、成長戦略等の分析を行ったうえで、経営理念の組織浸透、活き活き企業風土の醸成、人材育成や組織設計、さらには業務プロセス設計から問題解決まで…実戦的かつ戦略的アプローチを身につけます。

ここでは座学に留まらず、集中講義ののちは、本プロジェクト実施期間中、PJマーシャル陣によるハンズ・オンで、実践適用を通じた人材育成支援を行います。

『経営革新・若手プロデューサー養成講座』 ハンズ・オン教育(フォローアップ)

理念・戦略・計画策定

組織開発・人材育成

製品戦略・マーケティング

市場開発

各種社内体制づくり

など

事業適用を個別にフォロー・アップ!

講座
各PJテーマに応じた
基本メソッド学習
(集合型講座)

業務適用(各社)

業務適用(各社)

業務適用(各社)

業務適用(各社)

先進地
視察成果
発表

個別フォロー(企業訪問)

個別フォローとして、平均毎月1回の頻度で「企業訪問」を行います。実際に現場を見せていただいたり、社内資料の閲覧、社員を交えてのディスカッションなど、より突っ込んだ内容に触れ、具体的なご支援を実施します。我々からも必要な資料は積極的に開示・提供します。



【個別フォロー(企業訪問)の様子】

『経営革新
若手プロデュー
サー養成講座』

■全体日程（全8回シリーズ、各回定員15名）

テーマ	①自社と自社を取り巻くビジネス環境を知る	②競争優位に立つ競争戦略の基礎	③社員が育つ経営理念と活き活き組織風土づくり	④製品付加価値と模倣されない製品設計	⑤マーケティングの基礎と技術戦略への応用	業務プロセス設計		⑧ビジネスモデル開発と顧客提案力の強化
						⑥1回目/理論編 「見える化の基礎と業務フローの作り方」	⑦2回目/実践編 「問題発見と問題解決」	
内容抜粋	敵（競合企業）を知る前に、己（自社）を知る。ビジネスにおいても当てはまります。今一度、冷静に自社と自社を取り巻く環境について再考し、成長戦略を考えましょう。	厳しい競争において勝つためには、しっかりとした事業コンセプトが重要です。自社が競争で優位に立つために、経営戦略の基礎を学びます。	社員が活き活きとしている社風は業績の良さにつながります。経営理念を組織に浸透させたいと思いつながりながら、思うようにいかない、社員の主体性に欠けるなど、少しでも思いわたる節があれば、本講座より解決の糸口が見つかるでしょう。	懸命に生み出した自社製品があつたという間に競合に模倣されてしまふ。どこにもない製品を作りたいたい。これを実現するために、他社との差別化、付加価値を生み出す組織の作り方を奥深く学び、製品設計に活かします。	難しいマーケティング理論ではなく、基礎的かつ普遍的な原理原則を学び、技術戦略に活かします。基礎用語や分析の基本から丁寧に解説します。	見える化の基礎から業務標準化、業務改善、業務マニュアル、ISO9001に向けた業務設計などを学びます。	2回目は実践編です。実際に皆さんの業務における問題発見、問題解決についてワークを交えながら学びます。	業務プロセスの設計を受けて、どのように組織やオペレーションプロセスを作り上げるのかを、ビジネスモデルづくりから、顧客への提案力強化まで幅広く学びます。
	・川下企業の競争環境 ・成長戦略 ・事業戦略と製品ポートフォリオ ・ビジネス環境分析 他 ※：講師紹介、ハンズオン説明	・事業コンセプトとは何か？ ・競争戦略の基礎 ・差別化戦略で優位に立つ ・自社と競合の立ち位置を決めるポジショニング戦略 他	・経営理念と組織風土の関係 ・組織戦略と組織設計 ・人材が育つ環境と仕組みづくり 他	・機能/性能以外の製品差別化 ・付加価値を生み出す組織能力 ・模倣されない技術 ・製品設計とアーキテクチャ	・マーケティング基礎 ・経営戦略とマーケティング ・マーケティングツールと分析手法 ・技術戦略と技術マーケティング	・経営、組織と業務プロセス ・見える化の基礎 ・業務の棚卸 ・業務フローの作成 ・ITツールを用いたプロセス構築 ※：2回目までに各自ワーク有 ※：講師執筆書籍をテキストとして受講者にプレゼント有。	・自発的な業務改善3つのステップ ・業務フローを用いた問題発見 ・チームづくりと現場への動機づけ ・経営者と事務局の役割 他 ※：ワーク予定 テキストで使用し持ち帰りしていたきます。	・ビジネスモデル開発 ・顧客提案力の強化 他 上流モデリングによる業務改善手法入門 世古雅人、渡邊清香 著 『上流モデリングによる業務改善手法入門』
日 時	10月27日（火） 10時～16時半	11月17日（火） 10時～16時半	12月9日（水） 10時～16時半	1月8日（金） 10時～16時半	1月22日（金） 10時～16時半	2月5日（金） 10時～16時半	2月19日（金） 10時～16時半	3月1日（火） 10時～16時半
場 所	倉吉未来中心	倉吉未来中心	倉吉未来中心	倉吉交流プラザ	倉吉交流プラザ	倉吉未来中心	倉吉未来中心	倉吉交流プラザ
担 当	玉木/世古/渡邊	玉木	世古	世古	世古	世古 / 渡邊	世古 / 渡邊	玉木

- 実施形態：CMXプロジェクト(基盤強化型)に附帯して開催
■実施期間：2015年10月～2016年3月（第4期）

- 参加要件：CMXプロジェクト(基盤強化型)参加企業が受講いただけます。
■参加者：CMXプロジェクト(基盤強化型)の参加者と異なっても結構です。
■費用：プロジェクトに参加する企業は追加費用は不要で受講可能です。

■マ
ー
シ
ャ
ル

【玉木 欽也（たまき きんや）】ITeCファシリテータ

青山学院大学経営学部 教授 <http://www.aoyama.ac.jp/>

青山学院ヒューマン・イノベーション・コンサルティング株式会社 代表取締役 <http://www.aogaku-hicon.jp/>

〒150-8366 東京都渋谷区渋谷4-4-25 TEL：03-6427-9470

【略歴】

- ・武蔵工業大学工学部経営工学科卒業。
- ・早稲田大学理工学研究科博士後期課程単位取得退学。工学博士。早稲田大学理工学部工業経営学科助手、青山学院大学経営学部専任講師、同学部助教授を経て、青山学院大学 経営学部教授。
- ・青山学院大学社会連携機構ヒューマン・イノベーション研究センター所長
- ・青山学院ヒューマン・イノベーション・コンサルティング株式会社代表取締役
- ・2014年：鳥取県CMXプロジェクト / ITeCファシリテータ

【著書】

- ・『サイバーマニュファクチャリングーeラーニングで学ぶモノづくり』、サイバーコンカレントマネジメント研究部会著、青山学院大学総合研究所AMLⅡ プロジェクト発行 トランスアート社（2004,4）（分担執筆）
- ・『戦略的生産システム』白桃書房（1996,7）他多数



■サブ
・マ
ー
シ
ャ
ル

【世古 雅人（せこ まさひと）】ITeCファシリテータ

株式会社カレンコンサルティング 代表取締役

<http://www.carren.co.jp/>

〒160-0004 東京都新宿区四谷四丁目24番地 御苑ハイム5F
TEL：03-6457-4350 / FAX：03-6457-4351

【略歴】

- ・武蔵工業大学（現 東京都立大学）工学部電子通信工学科卒業
- ・1987年：アンリツ株式会社入社。電子計測器のハードウェア設計に従事。
- ・1988～1990年：通産省（現 経済産業省）管轄の半導体中央研究所に出向。光デバイスの基礎研究に従事。その後10年間、アンリツにて開発業務を経て、経営企画部門に異動、全社組織活性化と現場改革の率先と仕組みづくりに注力。
- ・2003年：株式会社スコア・コンサル入社。組織風土改革、業務プロセスコンサルティングに従事。
- ・2004年：株式会社ピーエイ入社。経営企画室長/管理部長。業務改革プロジェクト、新規事業の立上げに従事。（株）UML教育研究所執行役員兼任。OMG(USA)とソフトウェア組込み資格試験の開発に従事。
- ・2009年：株式会社カレンコンサルティング設立、同社代表取締役。企業の経営・業務コンサルティング、製造業の開発・マーケティング支援、人材育成等に携わる。
- ・2014年：鳥取県CMXプロジェクト / ITeCファシリテータ



【共著】世古雅人、渡邊清香『上流モデリングによる業務改善手法入門』（技術評論社）

【連載記事】

- ・“EE Times Japan”『“AI(人工知能)はどこへ行った？”』『いまだエンジニアの育て方』
- ・技術評論社(gihyo.jp)『無関心な現場でどう業務改善(シーズン2/1)』
- ・月刊総務オンライン『業績に効果が出る新しい組織風土改革の進め方』 他

【渡邊 清香（わたなべ さやか）】ITeCアソシエイツ

株式会社カレンコンサルティング 取締役

<http://www.carren.co.jp/>

〒160-0004 東京都新宿区四谷四丁目24番地 御苑ハイム5F
TEL：03-6457-4350 / FAX：03-6457-4351

【略歴】

- ・新潟大学経済学部経済学科卒業
- ・株式会社ピーエイ：事業計画策定、IR業務(東証マザーズ、決算説明会/株主総会資料作成等)、社内業務コンサルティング、人事制度構築、文書管理システム構築、社内会議体(経営会議、営業会議等)の運営等。
- ・株式会社テマス：マーケティングコンサルタント、広告媒体の効果測定、マーケットリサーチ/分析等
- ・中堅テレマーケティング会社：経営企画室、コンサルティング事業部 コンサルタント。
- ・2009年：株式会社カレンコンサルティングを設立、同社 取締役。企業の経営・業務コンサルティング、プロセス・制度設計等に携わる。
- ・2014年：鳥取県CMXプロジェクト / ITeCアソシエイツ



【共著】世古雅人、渡邊清香『上流モデリングによる業務改善手法入門』（技術評論社）

【連載記事】

- ・アイティメディア “@IT自分戦略研究所”『プロセスコンサルティングのススメ！』 他

CMXプロジェクト（基盤強化型）共通講座 第4期
受講申込書



申込日 平成 年 月 日

受講希望講座名	経営革新・若手プロデューサ養成講座							
回数・日にち ※：○で選択	第1回 10/27(火)	第2回 11/17(火)	第3回 12/9(水)	第4回 1/8(金)	第5回 1/22(金)	第6回 2/5(水)	第7回 2/19(金)	第8回 3/1(火)
講座名称	自社と自社を取り巻くビジネス環境を知る (担当：玉木/世古/渡邊)	競争優位に立つ競争戦略の基礎 (担当：玉木)	社員が育つ経営理念と活き活き組織風土づくり (担当：世古)	製品付加価値と模倣されない製品設計 (担当：世古)	マーケティングの基礎と技術戦略への活用 (担当：世古)	業務プロセス（1回目/理論編） 「見える化の基礎と業務フローの作り方」 (担当：世古/渡邊)	業務プロセス（2回目/実践編） 「問題発見と問題解決」 (担当：世古/渡邊)	ビジネスモデル開発と顧客提案力の強化 (担当：玉木)
	※：本講座は全8回で内容全てを網羅する構成となっていますので、全回数の参加が望ましい。							
(ふりがな)氏名				部署名				
				役職		年齢	歳	
				E-Mail				
(ふりがな)氏名 ※：複数名の場合				部署名				
				役職		年齢		
				E-Mail				
(ふりがな)氏名 ※：複数名の場合				部署名				
				役職		年齢	歳	
				E-Mail				
所属企業	企業名							
	住所	〒						
連絡先	電話番号：() - FAX番号：() -							
備考 ※：ご要望等、ご記入ください。								

【問合せ・送付先】
鳥取県戦略産業雇用創造プロジェクト推進協議会 中部支部
〒682-0018 倉吉市福庭町2-1
(鳥取県立産業人材育成センター内)
電話：0858-27-5333
ファクシミリ：0858-27-5334
電子メール：sangyoujinzai-center@pref.tottori.jp