

申込書

Executive Marketing Forum 2017-2018

不確実で、不確定な時代を切り開く、 思考、意思、ものづくりからの考察

第一回 2017年12月8日(金) 第二回 2018年2月6日(火) / Hakuodo Learning Studio

▼ 下記個人情報の取り扱いに同意のもと、申込欄に名刺を貼付していただくか、必要事項を記入し、FAXでお申込ください。

申込日 年 月 日

お申込み方法

- ・申込欄にお名刺を添付していただくか、必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。
- ・複数名でお申込みの場合、申込書をコピーの上、お一人様ずつお申込みください。
- ・お申込みされた方には、後日受講証を送付いたします。当日は受講証とお名刺をご提示の上、ご入場ください。
- ・定員になり次第、お申込みを終了いたします。予めご了承ください。

お支払い

ご登録後、順次、請求書と受講証をお送りいたします。参加料のお支払いは、請求書到着後、銀行振込で指定の事務局専用口座宛にご入金願います。

キャンセルについて

キャンセル期日は開催7日前までとなります。キャンセル希望の場合は、期日迄にEメールまたはFAXにてお知らせください。お電話でのキャンセルはお受けできません。受信後、弊社からキャンセル受領の確認をEメールまたはFAXにて返信します。以上をもって、キャンセル手続きの完了となります。開催日6日前からのキャンセルはお受けできませんので、代理の方の出席にてご対応ください。

参加料 (お一人様/税込)

全2回: ¥100,000 (事前登録制)
1回: ¥50,000

氏名	フリガナ (※必ずご記入ください)	
名刺貼付枠		
会社名	業種	
部署	役職	
住所 〒		
TEL	FAX	
E-mail		
※お申込みの登録確認、開催のご案内を差し上げますので、出来る限りご記入ください。		
記入者氏名 (ご参加者と同じ場合は不要)	支払い担当者	

お申込みFAX番号

03-3518-6534

右記ウェブサイトからもお申込みいただけます <http://www.b-forum.net/emf201718>

お問い合わせ 株式会社ビジネス・フォーラム事務局 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-2 センタークレストビル9F TEL:03-3518-6531 (受付時間 9:30~18:00 (土・日・祝日を除きます))

個人情報の取り扱いについて

- *本申込書でご提供いただく個人情報は、イベント参加申し込みを適切に受け付けて管理するため、及び株式会社ビジネス・フォーラム事務局 (以下弊社) が提供するサービスに関する情報を電子メール等で提供するために利用します。
- *個人情報の第三者提供について: 当個人情報は、以下の通り第三者に提供いたします。
[第三者に提供する目的] ・本イベントを適切に運営するため
・本イベントの協力企業 (主催・共催、後援、協賛など) からの製品・サービスのご紹介、展示会・セミナー等のご案内などに利用するため
- [提供する個人情報の項目] 御社名、部署名、住所、TEL、FAX、お名前、メールアドレス、他本申込書でご提供いただいた項目
- [提供の手段又は方法] 直接書面、または電子データにて提供いたします
- [当該情報の提供を受ける者又は提供を受ける者の組織の種類、及び属性] 当該情報の提供を受ける者は、本イベントの協力企業 (主催・共催、後援、協賛など)
- [個人情報の取扱いに関する契約がある場合はその旨] 弊社と本イベントの協力企業 (主催・共催、後援、協賛など) との間に個人情報の取扱いに関する契約はございません
- *当個人情報の取扱いを委託することがあります。委託にあたっては、委託先における個人情報の安全管理が図られるよう、委託先に対する必要かつ適切な監督を行います。
- *当個人情報の利用目的の通知、開示、内容の訂正・追加または削除、利用の停止・消去および第三者への提供の停止 (「開示等」といいます。) を受け付けております。開示等の求めは、以下の「個人情報苦情及び相談窓口」で受け付けます。
- *任意項目の情報のご提供がない場合、最適なご回答ができない場合があります。
- <個人情報苦情及び相談窓口> 株式会社ビジネス・フォーラム事務局 個人情報保護管理者 取締役 松田 勲 TEL:03-3518-6531 (受付時間 9:30~18:00 ※土日祝日を除く)

Executive Marketing Forum 2017-2018 不確実で、不確定な時代を切り開く、 思考、意思、ものづくりからの考察

開催日時 第一回 2017年12月8日(金) 13:30~16:45 (受付 13:00~)
第二回 2018年 2月6日(火) 13:30~16:45 (受付 13:00~)

会場 Hakuodo Learning Studio (博報堂ラーニングスタジオ)
〒107-0052 東京都港区赤坂2-14-27 国際新赤坂ビル東館11階
[アクセス] 東京メトロ千代田線「赤坂駅」5a出口 1分

参加定員 40名 (社)

参加対象 経営層、マーケティング、経営企画、新規事業、商品企画部門の管理職の方々



開催にあたり

市場の変化が激しく、不確実性の高い今のビジネス環境において、生活者起点で考える「マーケティングドリブンな経営」を進めることが、重視され始めています。
この変化に、私たちは今までと異なる新たなアプローチで、切り開いていかなければならないのではないのでしょうか。生活者発想のマーケティングを掲げる博報堂の知見、そして、経営層、管理職の課題解決に資する情報発信を続けるビジネスフォーラム事務局の視点から、「**未来を創る経営へのヒントと出会う**」場。それが【Executive Marketing Forum】です。

今回は、「**デザイン思考の本質**」、「**未来を実現する意思**」をキーワードに、富士フィルム、ソニーのお取り組みのご紹介や、生活者発想アプローチを通じて、参加者のみなさんとともに、「**実際にビジネスに活かすヒント**」を探す、ワークセッションもご用意しております。

このフォーラムでしか味わうことができないエッセンスを、是非、ご体感ください。

共催: 株式会社 博報堂 株式会社ビジネス・フォーラム事務局

発送元/お問合せ先: 株式会社ビジネス・フォーラム事務局
〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-2 センタークレストビル9F TEL: 03-3518-6531 (受付時間 9:30~18:00 ※土・日・祝日を除きます) FAX: 03-3518-6534

第一回

2017年12月8日(金) デザイン思考の本質

13:30~13:35

オープニング

基調講演

13:35~14:35

機会発見手法の特徴を整理する

機会発見 —生活者起点の市場のつくり方

- デザイン思考の本質は「問題解決」ではなく、「機会発見」にある
- デザイン思考の実践ガイドである『機会発見—生活者起点で市場をつくる』を題材に、既存の分析的アプローチに対する機会発見的アプローチの特徴を解説
- 機会発見アプローチの具体的な進め方だけでなく、ワークスタイルの特徴や組織に取り込む際のコツなども併せて紹介

株式会社 博報堂

ブランド・イノベーションデザイン局 HUX部 部長/ストラテジックプランニングディレクター

岩崎 博論 氏

博報堂においてマーケティング、ブランド戦略立案業務に携わった後、米国シカゴのデザインスクールを修了。米国デザインファームでのインターンを経て、現在はUX起点の新規事業開発、製品・サービス開発プロジェクトをリードしている。著書に『機会発見—生活者起点で市場をつくる』(英治出版)などがある。



ゲスト事例講演

14:35~15:35

実践でわかった、デザイン思考の本質!

富士フィルムにおけるオープンイノベーションの取り組み
“「融知・創新」活動から「共創」へ”

- 富士フィルムって何の会社
- 先進研究所における「融知・創新」活動
- 技術の体感から共創を生み出す「場」づくり
- 未来を描くことと 問い続けること

富士フィルム株式会社

経営企画本部 イノベーション戦略企画部 Open Innovation Hub館長

小島 健嗣 氏

1986年入社。デザインセンターにてプロダクトデザインを担当し、インターフェース、ユーザビリティ、ソリューションの各デザインを導入。その後、研究所で知を融合するために、デザイン思考を活用したワークショップを実践。2011年より技術戦略部でオープンイノベーションを担当。2014年Open Innovation Hub開設。



15:35~15:45

Coffee Break

対 談

15:45~16:15

富士フィルム株式会社

経営企画本部 イノベーション戦略企画部 Open Innovation Hub館長

小島 健嗣 氏

株式会社 博報堂

ブランド・イノベーションデザイン局 HUX部 部長/ストラテジックプランニングディレクター

岩崎 博論 氏

- それぞれの講演をとおして得られた気づきの整理
- 課題解決へのヒント共有

個別Q&A

16:15~16:45

テーブル毎、登壇者が回遊する<ワークセッション>となります。
インタラクションな質疑応答時間、新しい気づきの連鎖、より深い経験の共有にご活用下さい。

第二回

2018年2月6日(火) 未来を実現する意思

13:30~13:35

オープニング

イシューセットアップ

13:35~14:00

参加者間のフリーディスカッション&課題共有
(ディスカッショントピック例:「あなたの会社のイノベーションへの壁は?」)

基調講演

14:00~15:00

未来を実現させるためのヒント

好きの未来 わたしの熱が世界をまわす

生活総研が継続して行っている大規模意識調査『生活定点』によると、生活者のあいだに「この先、良くも悪くもならない」という認識が広がるとともに、この状況を悲観することなく身近な幸せを感じて暮らしていることがわかりました。しかし、ありのままを快適とする社会にイノベーションは期待できません。世界が大きく変わり始めた今、日本にも生活者が自発的に動き出す“動機”が必要です。我々は「好き」という感情にそのチャンスを見つけました。見回せば、日本には実に多様な「好き」があふれ、今も進化を続けています。かつて個人で完結していた「好き」は、いまや人を結びつけるだけでなく、新しい「好き」を生みだし、市場をも創りつつあります。この熱量を社会資本として活かさない手はありません。「好き」を見つけ深めようとする生活者の熱い想いと行動がイノベーションを生みだし、市場や社会を動かすチカラになる… 当日はそんなポジティブな未来の可能性をお話したいと思います。

博報堂生活総合研究所

所長

石寺 修三 氏

1989年博報堂入社。マーケティングプランナーとして得意先企業の市場調査や商品開発、コミュニケーションに関わる業務に従事。以後、ブランディングや新領域を開拓する異職種混成部門や、専門職の人事・人材開発を担当する本社系部門を経て、2015年より現職。著書:『地ブランド ~日本を救う地域ブランド論~』(共著・弘文堂・2006年)。東京農工大学/法政大学 非常勤講師。



ゲスト事例講演

15:00~16:00

未来を実現させるためのHOW!

大企業でイノベーションを起こすには

大企業ではなぜ新規事業が失敗するのか、成功するためには条件として何が必要なのか。1000人で1000億円の市場で戦うことと、10人で10億円の市場で戦うチームを100チーム作ることは本質的には同じはずだが、大企業では難しいのはなぜか。それを解決するために何をしてきたのか。ソニー入社一年目の新入社員がどうやって新規事業を立ち上げて、国内のクラウドファンディングで初の1億円を超える支援額を集めたのか、自身の経験をもとにお話しします。

ソニー株式会社

新規事業創出部 Wena 事業室 統括課長

對馬 哲平 氏

wena project 事業責任者。27歳、大阪府出身。2014年大阪大学大学院工学研究科卒業後、ソニーモバイルコミュニケーションズ(株)入社。ヘッド部分はアナログ時計を採用しつつ、バンド部分に機能を搭載した腕時計「wena wrist」の構想を入社1年目で社内オーディションに応募し、通過。当時クラウドファンディングで支援額の日本記録を樹立し、2016年6月末にwena wristの正式販売を開始。最先端のテクノロジーを自然に身につける「wear electronics naturally」をビジョンに掲げ、事業に進出中。



16:00~16:15

Coffee Break

個別Q&A

16:15~16:45

テーブル毎、登壇者が回遊する<ワークセッション>となります。
インタラクションな質疑応答時間、新しい気づきの連鎖、より深い経験の共有にご活用下さい。