

申込書

New Business Creation Forum 2019 4th 俯瞰で捉える新事業、戦略の勝算と実行

～事業開発/事業変革の道筋を戦略的に構築し、実行する組織～

2019年3月20日(水) 9:40～17:40 / JA共済ビル カンファレンスホール 東京都千代田区平河町2-7-9 JA共済ビル 1F

▼ 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	2019年	月	日
-----	-------	---	---

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)

¥ 31,000

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/nbc2019>

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ご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)



ゆうメール

【差出人・返還先】
DM SOLUTIONS
Co.,Ltd
〒192-0064 東京都
八王子市田町1-5

New Business Creation Forum 2019 4th 俯瞰で捉える新事業、戦略の勝算と実行

～事業開発/事業変革の道筋を戦略的に構築し、実行する組織～

開催日時 2019年3月20日(水) 9:40～17:40 (受付 9:10～)

会場 JA共済ビル カンファレンスホール
東京都千代田区平河町2-7-9 JA共済ビル 1F
[アクセス] 東京メトロ有楽町線、半蔵門線、南北線「永田町駅」4番出口 徒歩2分

参加定員 150名 (事前登録制)

参加対象 経営層、経営企画、経営戦略、研究開発、新事業開発、事業変革、組織・人事をご担当の管理職の方々

開催趣旨

既存のビジネスを根底から覆される可能性を秘めているこの不確実な時代。今や新事業の創出はどの業界においても経営課題であり、その実践に向けて様々な取り組みがなされています。新しい素材・新しい技術の獲得に向けた研究や開発はもちろん、他社・ベンチャー・大学との共創におけるオープンイノベーションの実践、あるいは既存事業を活かした新しい市場へと新規参入を試みる企業など、その戦略は数多あります。

しかし、その積極的な活動とは裏腹に「手探り状態」「利益を生み出せない」「アイデアが事業化に結びつかない」など、新事業開発には多くの企業において迷走・試行錯誤がつきものようです。オープンイノベーションが盛んになる一方で、**戦略なき新事業開発に現場が疲弊**することも事実でしょう。幅広い知の探索と虫の目となる知の深化を継続的に実行しつつも、ビジネス全体の変化や市場の変化を捉え、俯瞰的な視点から、既存の事業を見つめ直し、戦略的に次の市場を捉え、時には既存事業のビジネスモデルそのものを革新させながら、新しい事業を戦略的に構築する必要があります。では経営・事業開発・事業変革のリーダーは次なるステージへの戦略をどのように描き、戦略を構築し、その戦略を実現できる組織をどのようにつくるべきなのでしょう。

本フォーラムでは、10年・20年の長期的な視点で**次の柱となる事業の創出**を目指し、その**戦略構築や起点として捉えるべきビックデータや知的財産の活かし方、既存事業から新たな可能性を探るためのビジネスモデル/事業変革**や、**M&Aを駆使した事業開発・事業変革の具体的な実践方法**を実践者の方々にご披露頂きます。そしてこれらの**戦略を戦略のままに終わらず、実行・実現できる組織**であるための課題を把握しながら、この難局を乗り越えるためのキーフアクターを検証いたします。

主催: 株式会社ビジネス・フォーラム事務局
特別協賛: クラリベイト・アナリティクス・ジャパン株式会社
協賛: アーサー・デイ・リトル・ジャパン株式会社

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



OPEN

OPEN

9:40-10:30 講演 I 俯瞰で捉える、新事業開発の戦略と実践 ~M&A・ベンチャー協業を駆使した事業開発/変革の進め方~

M&A活用起点!

- 花王における新事業の構想と実践 ~推進を担う部隊の戦略・体制・役割~
- M&A・ベンチャー協業を駆使した事業開発/変革の進め方 ~花王・コニカミノルタでの事例と共に~
- 過去の失敗・成功から紐解く、大企業で事業開発を推進させるコツ

花王株式会社 コーポレート戦略部 部長 元コニカミノルタ株式会社 経営戦略部 部長 手塚 隆司 氏

プロフィール 富士通にてスタートアップ企業との提携・出資などのコーポレートベンチャリング業務に従事。その後ポータフォンにてプロダクトマーケティングを行う。投資ファンドのアントキャピタルパートナーズに移り海外ベンチャー投資および投資先事業開発に携わった後、コニカミノルタにてM&Aグループを立ち上げ5年間で約50件の買収・出資を実施。2016年2月より現職。新たに設立されたM&A、アライアンス、コーポレートベンチャリング専任チームのヘッドとして体制の整備を進めつつ案件推進の実務を担う。



講演内容のポイント 一般消費者向けコンシューマープロダクツ事業の印象が強い一方で、産業界のニーズに対応した化学品事業・業務品事業も展開する花王。そのBtoBの強化、そして会社全体の次なる事業を構想するため、M&Aを駆使した事業開発を加速させているのが手塚氏だ。事業会社や投資会社ファンドにて多数のベンチャー投資や協業による事業開発に従事された後、コニカミノルタにおいて経営戦略としての大規模な業務変革のため約50件の買収・出資を実現しその礎を構築するなど、事業開発における豊富な投資・戦略構築の実績を持つ手塚氏。本講演では、花王における新事業戦略とその組織体制や担う役割と共に、M&Aやベンチャー協業を活かした事業開発/変革の進め方を過去の実践事例を交えてご紹介いただきます。また、多数の成功・失敗経験から、大企業ならではの立ち回り方や事業開発推進のキーファクターを披露頂きます。

10:30-11:30 講演 II 市場環境を俯瞰し、事業競争力を強化する知財経営戦略 ~事業のコア価値を定義し、その獲得・強化を実現することで、顧客価値を創造~

知的財産起点!

- IPランドスケープを活用して、事業環境を分析し、事業戦略を策定・実行する手法
- 事業の「コア価値」を見定め、その獲得・強化によりイノベーションを実践するプロセス
- 事業部門が主体的に知財戦略を策定・実行することで、顧客価値を創造する手法

ナブテスコ株式会社 理事 技術本部知的財産部長 兼 ナブテスコR&Dセンター長 菊地 修 氏

プロフィール 1981年、株式会社東芝に入社し、社会インフラ、情報システム、ITビジネス等の事業分野の知財戦略業務責任者を担当すると共に、全社の知的財産法務責任者として知財訴訟や知財リスク管理を指導。2007年、株式会社ACCESSに入社し、知的財産部長として次世代携帯電話(現スマートフォン)のグローバルプラットフォーム(OS)構築に向けて知的財産戦略を指導。2012年、ナブテスコ株式会社に入社し、IPランドスケープを活用し、事業の「コア価値」を獲得・強化する知財戦略を構築して、ナブテスコグループ全体での事業競争力の強化と企業価値の高揚に向け実践中。2018年からはナブテスコR&Dセンター長も兼任し、先進的な技術開発とその知財戦略を一体的に推進している。



講演内容のポイント モーションコントロール技術を事業の核に鉄道や航空、船舶、自動車輸送分野から産業用ロボット、建設機械、自動ドア、福祉機器などの産業・生活・環境分野にいたるまで広範な領域で事業を展開するナブテスコ。同社ではカンパニーの「コア価値」を見定め、その競争優位性を計画的に検証し、その獲得・強化を行いつつ、次に進むべき領域、獲得すべきコア価値をカンパニーが知財部門と協議して事業戦略を策定し、事業活動を知財戦略と一体的にPDCAを回す仕組みを実践している。本講演では同社でこの活動体制と仕組みを構築した菊地氏にご登壇頂き、知財経営戦略の視点から、いかにIPランドスケープを活用して市場を俯瞰し事業戦略を構築するかについて、新事業創造やM&Aでの事例なども交えてその取組みをご披露頂きます。

11:35-12:25 特別協賛講演 新規事業開発に向けた戦略的ビッグデータ活用 ~グローバル技術情報が浮かび上がらせる自社技術の新たな市場機会~

ビックデータ起点!

- 既存マーケットからの脱却を阻むものは何か? ■ 自社技術に潜在する新たな市場機会を体系的に見出す方法を解説
- 「アイデア」と「技術の裏づけ」、ビッグデータを生かして戦略立案とその実行を加速する

クラリベイト・アナリティクス・ジャパン株式会社

IPソリューションズ シニアソリューションマネージャー 一級知的財産管理技能士(特許) 楮 冲(ツーツォン) 氏

プロフィール 製薬企業にて12年以上、研究開発や特許出願/調査等の業務に従事。2005年にクラリベイト・アナリティクス前身のトムソン・ロイター(前トムソンコーポレーション)知的財産ソリューション部門に移る。トレーナー、オンラインビジネスマネージャー等のポジションを経て、現在はIPソリューションチームをリードし、知的財産情報に関するソリューションをアジア地域の企業・政府機関などを含む様々なお客様に提案し、幅広く活動。



クラリベイト・アナリティクス・ジャパン株式会社

リサーチ&コンサルティングサービス マネージングコンサルタント 柳沢 文敬 氏

プロフィール 知的財産、学術文献等のデータベースを活用したカスタムリサーチ、コンサルティングサービスを担当。研究開発戦略の策定に向けた動向調査や研究開発パートナーの探索、政府の研究開発施策立案のための調査研究等を多数実施。



講演内容のポイント 新規事業開発を進めるにあたり、多くの企業で、自社が保有する技術を生かした新たな用途を見出す取り組みが行われています。しかし、既存事業の枠にとらわれずに自社の既存市場の外側における市場機会を発想することは容易ではなく、また、市場のアイデアが出る場合でも、既存技術との関連性を明確にし、次の開発の戦略を立てていくことは容易ではありません。本講演では、こうした課題に対処するアプローチの一例として、世界中の技術情報の集積である特許データベース、学術文献データベースを使用し、この膨大な情報と機械学習を組み合わせることで、自社の技術に裏打ちされた新たな市場展開先を探索する方法について紹介します。

13:10-13:40 特別講演 ビジネスモデルの再構築

ビジネスモデル起点!

早稲田大学大学院経営管理研究科 (ビジネススクール)教授 山田 英夫 氏

プロフィール 慶應義塾大学大学院経営管理研究科修了(MBA)。三菱総合研究所入社。大企業の新事業開発のコンサルティングに従事。1989年早稲田大学に転じ、現職。専門は競争戦略論、ビジネスモデル、学術博士(早大)。ふくおかフィナンシャルグループ、サントリーホールディングスの社外監査役を兼務。主な著書に『異業種に学ぶビジネスモデル』、『競争しない競争戦略』(以上:日本経済新聞出版社)、『成功企業に潜むビジネスモデルのルール』(ダイヤモンド社)、『マルチプル・ワーカー』(三笠書房)などがある。



13:40-15:00 特別セッション 事業創造の視点で捉える、ビジネスモデル変革の実行

事業変革起点!

ショート講演 フィリップスのビジネスモデル変革

株式会社フィリップス・ジャパン マーケティング&BCD 兼 戦略企画・事業開発 統括本部長 相澤 仁 氏

プロフィール 1985年日本電信電話株式会社入社、MCIワールドコム 日本法人社長、アクセンチュア パートナー、シスコ・システムズ執行役員などを経て2017年7月より現職。



ショート講演 コニカミノルタのビジネスモデル変革

花王株式会社 コーポレート戦略部 部長 元コニカミノルタ株式会社 経営戦略部 部長 手塚 隆司 氏



ディスカッション

- 既存事業がある中で、新しいビジネスモデルをどのようにデザイン・構築してきたのか。
- 新しいビジネスモデルを成功させる鍵
 - * 指標となるKPI・目標やメタイズ戦略について
 - * 戦略を実行する組織と実行力について

モデレーター 早稲田大学大学院経営管理研究科 (ビジネススクール)教授 山田 英夫 氏

15:15-15:55 協賛講演 デジタル時代の双面性マネジメント ~デジタルライゼーションを成功に導くために日本企業に必要な変革条件~

組織・人材起点!

- デジタル時代の恩恵を享受するためのガバナンス・組織・人材はどうあるべきなのか
- デジタル推進組織はどのように既存事業組織と共存させながら醸成していくべきなのか
- デジタル変革にトップマネジメントはどのようなスタンスで臨むべきなのか

アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社 プリンシパル 松尾 公大 氏

プロフィール 東京大学大学院理学系研究科修了後、PWCコンサルティング等を経て2017年にアーサー・ディ・リトルへ参画、ADL日本オフィスにおけるデジタル領域を担当。通信・エネルギー・ICT・商社・製造業の業界を中心に、新規事業開発・マーケティング戦略・プラットフォーム戦略の領域を専門とし、近年はデジタルをテーマとした多くのプロジェクトを手がける。



講演内容のポイント デジタル元年から数年が経過し、国内企業はアジャイル的な事業開発手法を獲得するという点で一定の成果を出してきています。単純な開発スピードというものさしにおいては、日本企業も西海岸企業に追い付きつつあるが、そのスピードの変化によって新たな課題が顕在化してきているようです。各事業部が夫々の心拍数で事業開発を推進するに依り、全社戦略や既存事業との整合性が取れなくなってしまっているのではないだろうか、全社的な方向性が定まらない中での変革促進は、過去の事例に鑑みてもその功罪は大いと言えます。本講演においては、デジタル時代の恩恵を受けるために、既存事業運営とデジタル事業開発という二つの異なる生態系を如何に有機的にマネージするのかについて示唆をご紹介します。

16:10-17:40 特別セッション II 熱狂を生む力! ~社内外の“熱”を活かして事業を生み出す組織

“熱”起点!

若手実行者の視点!

株式会社SkyDrive 代表取締役

有志団体 CARTIVATOR & 一般社団法人 CARTIVATOR Resource Management 共同代表 事業ダイレクター 福澤 知浩 氏

プロフィール 東京大学卒業後、2010年にトヨタ自動車に入社。調達部の一員として、100ヶ所、1,000回以上の現場出張を行い改善活動に従事するほか、数百人規模のプロジェクトも統率。また、購入部品のバイヤーとして調達戦略の立案・実行にも携わり、関係各社とともに担当部品で世界最安のコストを実現。2017年に福澤商店株式会社を設立。トヨタ生産方式を基本とした現場改善や経営コンサルティングを30社以上で行い、内2社では役員として参画。トヨタ在籍時代に有志で始めた『空飛ぶクルマ』の開発活動『CARTIVATOR』の共同代表を務め、開発加速のため2018年に株式会社SkyDriveを設立し、代表取締役に就任。



人材開発の視点!

ヤフー株式会社 コーポレートエバンジェリスト

Yahoo!アカデミア 学長 株式会社ウェイウェイ 代表取締役 伊藤 羊一 氏

プロフィール 1990年日本興業銀行入行、企業金融、企業再生支援などに従事後、2003年 プラス株式会社へ転じ、流通カンパニーにて物流再編、マーケティング、事業再編・再生を担当。2012年 執行役員ヴァイスプレジデントとして、事業全般を統括。2015年4月 ヤフー株式会社へ転じ、企業内大学Yahoo!アカデミア学長として、次世代リーダー育成を行う。グロービス経営大学院客員教授としてリーダーシップ系科目の教壇に立つほか、KDDI ∞ Labo、IBM Blue Hub、MUFJ Dijitalアクセラレーター、Code Republicほか、様々なアクセラレータープログラムにて、スタートアップのスキル向上にも注力。著書『1分で話せ』『キングダム 最高のチームと自分をつくる』



イノベーションの視点!

法政大学大学院 イノベーション・マネジメント研究科教授

一橋大学イノベーション研究センター 特任教授 米倉 誠一郎 氏

プロフィール イノベーションを中心とした経営戦略と組織の史的研究が専門。『一橋ビジネスレビュー』編集委員長、およびアカデミーヒルズの日本元気塾塾長でもある。ハーバード大学歴史学博士号取得(Ph.D.)。2012年よりプレトリア大学日本研究センター所長・顧問を兼任。著書は、『オープン・イノベーションのマネジメント』(有斐閣)、『創発的破壊 未来をつくるイノベーション』(ミシマ社)、『2枚目の名刺』(講談社+α新書)、『経営革命の構造』(岩波新書)の他、近著に『イノベーターたちの日本史:近代日本の創造的対峙』(東洋経済新報社)がある。



撮影:御厨博一郎

※プログラムは変更となる場合がございます。予めご了承くださいませ。

花王のM&A活用、ナブテスコの知財、コニカミノルタ・フィリップスのビジネスモデル変革の実践法に迫る! CARTIVATOR×ヤフー伊藤羊一氏×米倉教授登壇! ◀プログラム詳細はこちら▶