

セミナーレポート Vol.7

2015年10月14日に速田 義博氏と細谷 宏氏による「中小企業のための新規事業創出セミナー&ワークショップ」ミニセミナーinなごやサイエンスパークが行われました！ご参加頂けなかった方にも当日の様子をぜひ知って頂きたい...と、セミナーの様子をダイジェストでレポート!!いよいよ4回シリーズの最終回。「実行編」です☆



講義風景



【講師】

細谷 宏 氏

サイエンス交流
プラザ

インキュベーション・
マネージャー



【講師】

速田 義博 氏

クリエイション
・コア名古屋

インキュベーション・
マネージャー

戦略実行の難しさ

課題 1

今回のラグビーワールドカップで日本チームは格上のチームになぜ2勝できたのでしょうか？(直観・想像で)

- 1)理由を3つ考えましょう
- 2)その理由の中で、我々がビジネスにおいて取り入れたいことは何でしょうか？
- 3)特にプロスポーツとビジネスの世界での違いは何でしょうか？

15分以内でグループ討議し、ホワイトボードに記載してください。

セミナーではまず、グループで課題1に取り組みました。あなたなら何を挙げますか？

各グループからは様々な勝利の要因が挙げられました。しかし、それら勝利の要因をすべて備えていたからといって、確実に勝利できるとは限りませんよね？

ビジネスにおいても「成功事例」の要因というもの様々挙げられますが、それらは結論として挙げられるだけであって、「やってみないとわからない」不確実性を取り省くことはできません。「実行」がすべての始まりですが、そこには組織として戦略を「実行」することの難しさが横たわります。セミナー前半では、「まともな戦略を実行するのはなぜ難しいのか」という観点から、幹部と社員、上司と部下の意識の違いなどを挙げ、組織のベクトルを揃えることが戦略を実行する上で最重要事項でありながら、それができていない現実が圧倒的に多く、なぜそうなるのかといった、核心に迫りました。

戦略実行のためのアプローチ

セミナー後半は、戦略実行のための5つの手法（「4つの規律」「行動科学」「コンピテンシー」「経験学習」「リーダーシップとチーム力」）を学びました。それらの手法を参考に、ワークでは、「何を（What）」「なぜ（Why）」「どのように（How）」に焦点を絞ってケーススタディーにチャレンジしてみました。

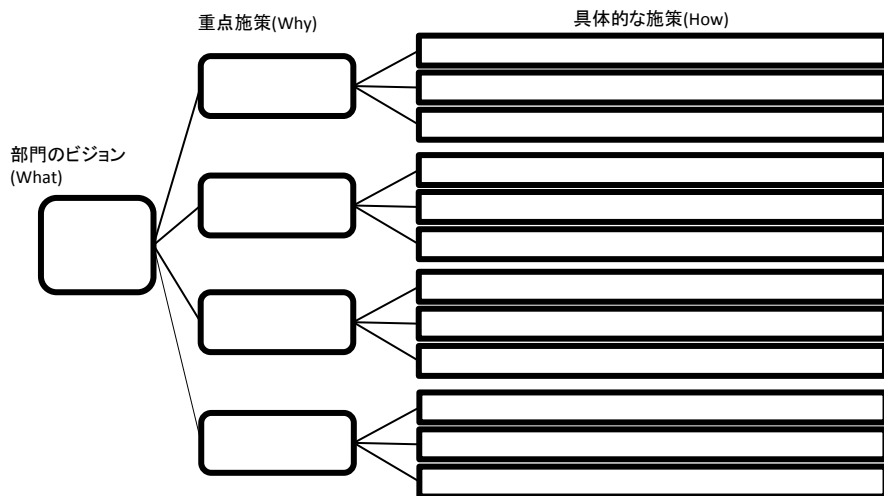
課題2

ワーク② 40分以内でグループ討議を行い、ホワイトボードに記載して下さい。

あなたは、100人規模の製造業(自社製品主体の販売)の営業部門のリーダーとして10名の部下を受け持っている。1か月後には、新しい期を迎えようとしている。この1年間を振り返ってみると以下の気づきがあった。

- ・方針(戦略)を出したものの、いつもと変わり映えせず、皆に意識づけられたかが疑問。
- ・目標に対しての進捗確認も、部下の報告をうのみにしていた。
- ・納期が2か月かかるが、每期ぎりぎり目標が達成している状況である。
- ・顧客に対する入り込みや新規開拓も不十分だった。
- ・メンバーが顧客の経営者と自信をもって話ができている。
- ・社内外の情報も積極的に取りに行っていない。
- ・現状にマンネリ感があるようだ。

あなたが営業部門のリーダーなら、新しい期に向かってどんな目標をたて、どんなことをしますか？創造力を膨らませて、具体的に考えてください。



ご参加頂けなかった方も、ぜひチャレンジしてみてください!
ミニセミナー-inなごやサイエンスパークでは、こうしたワークを中心に構成されたプログラムを提供しています。ひとりで考えているとインプット中心になりがちです。ぜひセミナーにご参加頂き、アウトプットに役立てて下さい☆

セミナーのあとには**毎回サイエンス交流プラザとクリエイション・コア名古屋の施設見学会を開催**しています。さらに、講師との懇親会が予定されている場合もあるので、名古屋に拠点をお考えの方、**この機会をぜひ効率的な情報収集と人脈づくりにお役立て下さい☆**

今回のセミナー概要
「新規事業創出セミナー＆ワークショップ」

- 日時：平成27年10月14日(水曜) 14時30分から17時00分
- 場所：サイエンス交流プラザ 中会議室
(名古屋市守山区下志段味穴ヶ洞2271-129)
- 講師：速田 義博 氏
クリエイション・コア名古屋
インキュベーション・マネージャー
細谷 宏 氏
サイエンス交流プラザ
インキュベーション・マネージャー
- 主催：独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中部本部
公益財団法人 名古屋産業振興公社 研究推進部
ご参加頂いたみなさま、ありがとうございました!