

シナリオプランニングによる 未来洞察と戦略構想のポイント

1名分料金で
2人目無料

- ◆日時:2025年5月16日(金) 13:00~17:00
- ◆形式:ZoomによるWEB配信
- ◆聴講料:1名につき49,500円(税込、資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

- ・1名でお申込みされた場合、1名につき**38,500円**
- ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で49,500円)**

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

詳細はこちらから⇒<https://www.rdsc.co.jp/seminar/2505115>

- 講師:東京大学協創プラットフォーム開発(株) アドバイザー ※氏名非公表
兼務(株)アバントコーポレートストラテジーコンサルティング部 シニアマネージャー

≪受講対象≫

- ・主にB2B企業における経営企画部門、新規事業開発部門、研究開発部門、商品開発部門の担当者/責任者の方
- ・未来思考に興味や関心をお持ちの方

≪習得できる知識≫

- ・未来洞察を洞察するためのシナリオプランニングの基本的な考え方、具体的なプロセスについての知識を習得できます。
- ・マーケットリサーチの具体的な手法を習得できます。
- ・将来シナリオにおいて競争力のある戦略発想のための重要なコンセプトについて習得できます。

≪講座の趣旨≫

急速な技術進展や新たな価値観の登場、社会・環境課題への対応要請の高まりなど、事業環境変化がますます激しさを増す中、改めて「シナリオ・プランニング」への関心が高まっています。

「シナリオ・プランニング」は、不確実性の高い未来トレンドから、起こり得る複数の未来環境を「シナリオ」として洞察し、将来の事業機会・リスクを広いスコープで戦略構想を行うツールです。不確実性や業界・事業への影響度の高いトレンドから将来シナリオを複数構想し、事業環境がどのシナリオに向かっていくのかを示す「兆候」をモニタリングすることで環境変化に対し柔軟な対応がしやすくなります。

一方、シナリオ・プランニングは事業環境分析のための強力なツールですが、想定されたシナリオにおいて自社が実行する事業戦略は様々な視点から発想する必要があります。それにより競合他社に対して優位にたち、顧客を獲得し、売上・利益が期待できます。

本セミナーでは、20年以上の新規事業開発・R&D戦略コンサルティングと技術系スタートアップ支援・投資の最前線の経験をもとに、シナリオプランニングを活用した未来シナリオ構想と競争力のある戦略発想のための重要コンセプトを紹介します。参加者にはセミナー後、WEBでの個別コンサルティングもご提供します。(希望者のみ・無償)。

≪プログラム≫

- 未来を洞察するためのシナリオプランニングとは
 - ・未来は読めないが、未来への感度を高める
 - ・シナリオプランニングのプラクティス事例 ～ロイヤル・ダッチ・シェル、横河電機～
 - ・シナリオプランニングによる未来起点での戦略構想とは
 - ・未来シナリオを複数想定し、どのシナリオでも勝つための戦略を考える
 - ・シナリオプランニングにより組織・メンバーの柔軟性を高める
 - ・シナリオプランニングの3つメリット
 - 「記入例」によるシナリオプランニングの具体的なステップ(中長期スパンの場合)
 - ・ステップ1. 市場分野のトレンド把握
 - ・ステップ2. 市場トレンドのインパクトおよび不確実性分析
 - ・ステップ3. 市場トレンドの因果関係マップの作成とシナリオ構想
 - ・ステップ4. シナリオ毎に「戦略コンセプト」企画、重点課題の明確化
 - (ショート演習)リアルテーマによる「市場トレンドのインパクトおよび不確実性分析」
 - ワークショップの効果的な進め方
 - ・ワークショップの「準備」:ビジョン・目標、スコープ設定、メンバリング
 - ・ワークショップの「実施」:多様なメンバーによるトレンド整理、シナリオ構想
 - ・戦略実行とモニタリング:戦略構想、「兆候(=シグナル)」の設定
 - 市場分野のトレンド把握のためのマーケットリサーチの基本(B2Bの場合)
 - ・2次情報:WEB調査、新聞雑誌記事調査、調査レポート・書籍調査、国内データベース、調査会社への委託
 - ・1次情報:顧客ヒアリング準備・実施・まとめのポイント、フィールド調査により「五感」で暗黙知を見出す
 - 競争力のある「戦略コンセプト」企画のための重要コンセプト
 - ・アンゾフの成長マトリックスの4つの戦略
 - ・プロダクトライフサイクルのステージ別戦略 ・「競争と協調」の競争戦略
 - ・グローバルマーケティング戦略 ・技術ブランド戦略
 - ・オープン&クローズ戦略 ・アライアンス・M&A戦略、エコシステム戦略
- (参考資料)
- ・戦略発想のためベンチマーキングすべきベストプラクティス事例(B2C、B2B)
 - ・戦略発想の新トレンド ～スタートアップ活用によるイノベーション～ 【質疑応答】

※職場や自宅のPCでオンライン会議アプリZoomを使って受講できます。受講方法は申込後にご連絡いたします。

『シナリオプランニング』WEBセミナー申込書

FAX:03-5857-4812

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

Eメール 郵送

● セミナーの受講申込みについて ●

左の申込みフォームに必要事項をご明記の上、FAXしてください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書、会場の地図をお送りいたします。セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>