

平成30年7月吉日

会員会社代表者各位

経営企画・製造・技術関連担当役員様

株式会社 自動車部品会館

(協賛(一社)日本自動車部品工業会)

自動車部品産業の更なる持続的成長のためのセミナー

「トップダウンの新規事業開発」

～自動車部品一本足打法からどう脱却するか?～

拝啓 時下益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。

平素は当社の事業につきまして、ご高配ご協力賜わり厚く御礼申し上げます。

戦後創業し、日本の経済成長を支えてきた企業が成熟化し構造改革が叫ばれている中、事業承継とともに重要な(しかしあまり注目されていない)テーマが新規事業開発です。新規事業開発というと「いかに良い事業アイデアを思いつくか?」を思い浮かべるかもしれませんが大切なのは自社の長期的なビジョンとアプローチを定めること、そして経営トップを中心に本腰を入れて取り組むことです。

上記の新規事業開発についてのセミナーを**平成30年10月5日(金)**に開催いたします。

研修内容の詳細は、別紙のとおりでございますので受講をご希望される方は別紙受講申込書により、平成30年9月28日(金)までにお申込下さいますようお願い申し上げます。

敬具

I. テーマ

自動車部品産業の更なる持続的成長のためのセミナー

「トップダウンの新規事業開発」

～自動車部品一本足打法からどう脱却するか？～

II. 講師：

日沖コンサルティング事務所
代表 日 沖 健 氏

III. 日 程

開催日時：平成30年10月5日(金)
(午前10時00分～午後4時00分まで)

IV. 開催場所：自動車部品会館 601会議室(6階)
東京都港区高輪1-16-15(同封地図参照)
電話03-5422-6351

V. 受講料：36,000円【税込】(テキスト・昼食代を含む)
(JAPIA会員会社は21,600円【税込】)

◎ 申込要領

①受講申込書に受講者の会社名、住所、電話、所属、役職名及び氏名を明記して、9月28日(金)(必着)までにFAX又はメール及び弊社ホームページよりお申込ください。折り返し申込受付票をお送りいたします。万が一、お申込み後に参加を取り消す場合は、必ず下記にご連絡下さいますようお願い致します。

②受講料の請求書を郵送致しますので、銀行振込にて9月28日(金)までにお支払いください。(振込手数料は貴社でご負担頂きますようお願い致します)

③受講希望者が収容定員(20名)になり次第締め切りとなります。

★参加お申込み後のキャンセルは9月28日(金)までといたします。以後のキャンセルはお受けいたしかねます。代理の方にご出席いただくか後日テキストを郵送させていただきます。

★受講希望者が少数の場合は、開催中止になることがありますのであらかじめご了承ください。

◎ 申込先および問い合わせ先

自動車部品会館 総務部 飯島 電話：03-5422-6351

ijjima@japia.or.jp

自動車部品産業の更なる持続的成長のためのセミナー

トップダウンの新規事業開発

～自動車部品一本足打法からどう脱却するか？～

I. セミナー趣旨

戦後創業し、日本の経済成長を支えてきた企業が成熟化し、構造改革が叫ばれています。こうした中、事業承継とともに重要な（しかし、あまり注目されていない）テーマが新規事業開発です。

自動車部品メーカーの多くは、完成車メーカーの増産・グローバル展開に対応し、本業（自動車部品製造）の一本足打法で今日まで成長・発展してきました。しかし、今後予想される日本の完成車メーカーの競争力低下や電気自動車への転換などを受け、長期的に成長・発展するためには、早期に第2、第3の柱となる新規事業の創造に取り組む必要があります。

新規事業開発と言うと、「いかに良い事業アイデアを思いつくか？」という“アイデアコンテスト”を思い浮かべるかもしれませんが。しかし、勘やひらめきよりも大切なのは、自社の長期的なビジョンとドメインを定めること、新規事業開発のアプローチを定めること、そして経営トップを中心に本腰を入れて取り組むことです。

本セミナーでは、新規事業の必要性、新規事業開発のアプローチ、事業アイデアの創造などについて、演習を交えて学習・確認します。本セミナーが受講される皆様の飛躍・発展のきっかけになるようなら幸いです。

II. セミナー内容

1. いま新規事業が必要な理由

- 1) 本業比率に見る日本企業の問題点
- 2) 自動車部品業界の一本足打法は持続可能か
- 3) 「できればやりたい」では新規事業は生まれない
- 4) 次代の本業を創る

2. 新規事業のアプローチの確立

- 1) 事業アイデアよりもアプローチの確立
- 2) トップダウンかボトムアップか
- 3) 強みを生かすか機会を捉えるか

3. 新規事業の進め方・ポイント

- 1) SWOT分析の問題点
- 2) PESTを幅広く見る
- 3) 価値観の転換が機会になる
- 4) VRIOで強みを精査する
- 5) 現在の強みよりもダイナミックシナジー
- 6) 新規事業開発におけるリーダーの役割

Ⅲ. 講師紹介

日沖コンサルティング事務所 代表

日沖 健（ひおき たけし）

日沖コンサルティング事務所・代表、中小企業大学校・講師、産業能率大学・講師（総合研究所&マネジメント大学院）・コンサルビューション(株)パートナーコンサルタント

1965年愛知県生まれ

慶応大商学部卒、Arthur D. Little 経営大学院修了MBA with Distinction

中小企業診断士平成7年登録

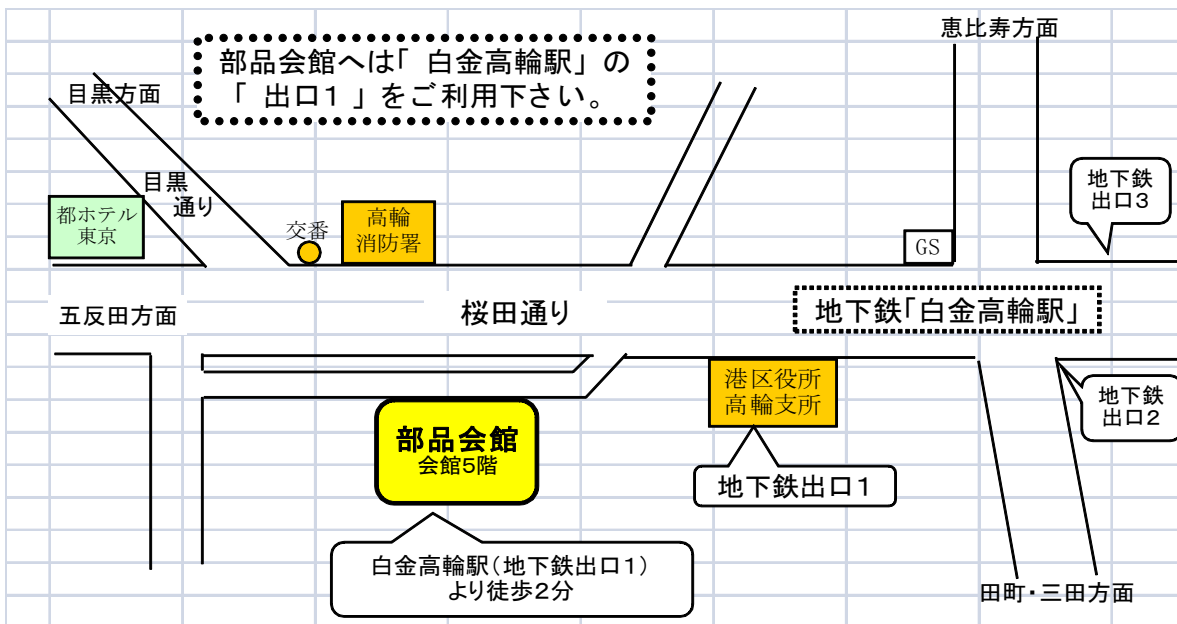
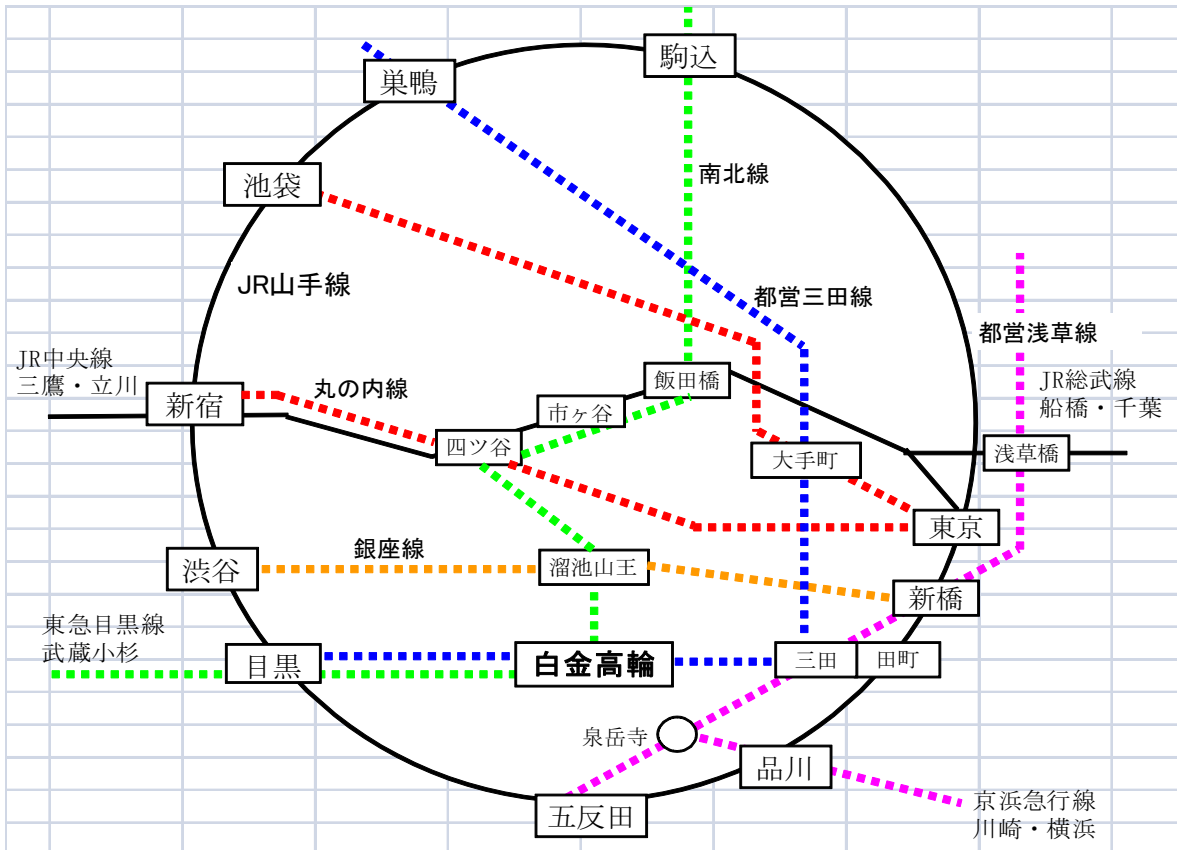
日本石油（現・JXTG）勤務を経て2002年より現職

専門：経営戦略、経営人材育成

著書：「コンサルタントを使って会社を変身させる法」「戦略的トップ交代」「成功する新規事業戦略」「実戦ロジカルシンキング」「問題解決の技術」「戦略的事業撤退の実務」「歴史でわかるリーダーの器」「コンサルタントが役に立たない本当の理由」「変革するマネジメント」「経営人材育成の実践」「全社で勝ち残るマーケティングマネジメント」「ケースで学ぶ経営戦略の実践」「マネジャーのロジカルな対話術」など

㈱自動車部品会館ご案内図

部品会館の最寄り駅は、地下鉄南北線・都営三田線の「白金高輪」です。



FAX 03-3447-5372

自動車部品会館 飯島宛 (iijima@japia.or.jp)

2018年10月5日(金)

「トップダウンの新規事業開発」セミナー申込書

申込日： 年 月 日

会社名：

送り先住所： 〒

TEL：

FAX：

メールアドレス

所属・役職：

氏名：

ローマ字：

よみ：

備考：

※申込書受付票を折り返しFAX致しますので、必ずFAX番号もご記入ください。