

[大阪科学技術センター主催]

## ネクストリーダー育成ワークショップ 「イノベーションと事業創造」

幅広い視点から考え・整理できる力を身に付け、技術と時代の変化に対応し、  
新しい価値づくりに挑戦するリーダーを養成します

### 1.1 実施時期・回数

2021年10月～2022年2月（5回シリーズ）／Zoomによるオンライン開催

	テーマ
第0回 (10/8)	オリエンテーション： ワークショップの進め方、Zoomの操作方法、自己紹介、グループディスカッションなど
第1回 (10/19)	「リーンローンチパッドによるゼロからの事業化手法」
第2回 (11/16)	「新規事業の創り方と進め方」 ～事業アイデア発掘、メンバー巻き込み、社内突破の方法～
第3回 (12/21)	「大企業発でイノベーションを起こすには」 ～クラウドファンディングで1億円の支援を集めてから、第三世代の商品を出すまで～
第4回 (1/14)	「事業を成功に導く『実践マーケティング』」
第5回 (2/22)	(最終発表) 「日常の『不』を解消 or 克服するイノベティブなビジネスを生み出せ！」

各回の終了後に1.5時間程度のオンライン交流会を実施

### 1.2 実施内容

- ・オリエンテーション（ワークショップの進め方、Zoomの練習[基本、グループワーク]
- ・講義（各分野の有識者より最新理論の解説、事例、課題、今後の方向性等をレクチャー）
- ・グループディスカッション、発表（講義で得た基礎知識と活用事例をふまえ、設定したテーマ毎にグループディスカッションを行い、意見をまとめて発表）
- ・参加者間の情報交換、ネットワーキング（オンライン交流会）

### 1.3 参加対象者と募集人数

- ・対象者：主に若手、リーダー、中堅社員（自社で参加にふさわしいと思われる方）
- ・募集人数：30名（定員に達し次第〆切）

### 1.4 参加費

- ・賛助会員：165,000円／名（消費税込み）
  - ・非賛助会員：220,000円／名（消費税込み）
- \*参加お申し込み後、請求書を送付いたします。

### 1.5 講義テーマと講師

次頁以降を参照

\*講師との調整により内容が若干変更となる場合があります。

## 講義テーマ

「リーンローンチパッドによるゼロからの事業化手法」  
 スタートアップ・ブレイン株式会社  
 代表取締役 堤 孝志

## (講演概要)

ビジネスのアイデア段階や既存のビジネスを拡大して行く段階で、必須とも言える手法が「顧客開発モデル」。顧客開発モデルとは何か、なぜこの手法を取ることで新規事業の成功確率が高まるのか、具体的なプロセスは？実際の事例も交えながら手法を学ぶ。

- ✓ 新規事業で企画する製品へのニーズを製品開発前に検証する重要性とそのため手順と原則
- ✓ 顧客のジョブ(Jobs To Be Done)とその現況で製品への切実なニーズを見極める方法
- ✓ 新規事業に不可欠な試行錯誤を効率よく行うためのプロトタイプ(ミニマムバイアブルプロダクト、MVP)の考え方・作り方

## ～講師略歴～

事業化プロセスを活用してスタートアップの投資育成を行うシードアクセラレーターを運営する。総合商社、シリコンバレー及び国内の VC での通算 20 年以上にわたる新規事業の立ち上げとベンチャー投資の経験と、「顧客開発モデル」等の事業化手法の知見とをブレンドした経営支援が強み。東京理科大学工学部卒、McGill 大学 MBA、早稲田大学客員教授。訳書に「アントレプレナーの教科書」等がある。



第 1 回

## 講義テーマ

「新規事業の創り方と進め方」  
 ～事業アイデア発掘、メンバー巻き込み、社内突破の方法～  
 クリエイブル代表 瀬川 秀樹

## (講演概要)

「新しい事業を進め、会社を成長させていきたい」といった熱い思いがあっても、新規事業創出のための事業アイデア発掘、仲間となるメンバーの巻き込み、さらには社内の壁、といった幾つもの障壁が待ち受けている。新規事業提案から、メンバーの巻き込み、経営層や部門上司の説得といった社内突破まで、自身の数多くの新規事業の立ち上げ、運営などの経験に基づき、実践のポイントを学ぶ。

- ✓ 新規事業のアイデア発掘とプロジェクトの進め方
- ✓ 事業アイデアの検証方法
- ✓ メンバーを巻き込み、社内を説得して突破していく方法

## ～講師略歴～

大阪大学工学部精密工学科卒業。(心は関西人)  
 (株)リコーに長年務め、シリコンバレーでの CVC(Corporate Venture Capital)、新規事業開発センター副所長、未来技術総合研究センター所長など技術戦略/新規事業開発の責任者を歴任。  
 2014 年に(株)リコーを早期退職し、新規事業コンサルティングや若手育成研修を手掛けるクリエイブルを創業。  
 大企業内で新たなコトを起こすイントレプレナーの発掘や育成の場作りを得意とする。  
 文科省や経産省の事業化検討プログラムでメンターやゲストスピーカーを務めるなど、オープンイノベーションの先駆的存在として知られる。  
 イノベーション等をテーマにした4コマ漫画やコラムの作家としても活躍している。



第 2 回

## 講義テーマ

### 「大企業発、ウェアラブルでイノベーションを起こすには」

～クラウドファンディングで1億円の支援を集め、第三世代の商品を出すまで～

ソニー(株) Business Acceleration 部 wena 事業室  
統括課長 對馬 哲平



(講義概要)

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を集めたのか？ファッションブランドや腕時計ブランドとどうやってオープンイノベーションを実現してきたか？商品の構想から実現までのアプローチと戦略、そのプロセスで起きた課題の解決方法など、大企業で新規事業が成功するための条件や考え方をお話します。

- ✓ 商品の構想から実現までのアプローチ
- ✓ オープンイノベーションの進め方
- ✓ 新規事業が成功するための条件

～講師略歴～

大阪大学工学部精密科学専攻、同工学研究科修士課程を修了後、2014年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。2015年に最年少統括課長として責任者を推進し、クラウドファンディングで日本記録を樹立した。腕時計・ファッションブランド等と協業しながら事業を拡大し、2020年10月に第三世代の「wena 3」を発売。

第3回

### 「事業を成功に導く『実践マーケティング』」

大阪ガス エネルギー・文化研究所 主席研究員 鈴木 隆

(講演概要)

イノベーションが受け入れられるために不可欠なのが「マーケティング」。商品が売れない本当の理由は、マーケティングについての誤った常識と古い理論による「呪縛」にある。社内外での3回の起業・マーケティングを通じて、生活者と事業者の双方と接してきた実践経験を踏まえ、事例を交えながら、19の呪縛を解くことで、事業を成功に導く「実践マーケティング」のポイントを明らかにする。



- ✓ 発想についての呪縛：マーケティングは売ること、営業だけの仕事、求めているのは商品 など
- ✓ 計画についての呪縛：とりあえず調査する、ターゲットは幅広くねらう、よければ売れる など
- ✓ 実践についての呪縛：戦略で勝負がつく、計画は精緻に立てればよい、結果がすべて など
- ✓ 顧客についての呪縛：わかって買っている、説得すればよい、いつでもどこでも同じ など

～講師略歴～

東京大学卒業後、大阪ガス入社。国際大学大学院修了。

2001年、社内起業により国内初の本格的な住宅リフォーム仲介サイト「ホームプロ」を立ち上げ、試行錯誤の末、利用実績 No.1 のサイトに育てあげる。株式会社ホームプロ(リクルート・大阪ガス・NTT 西日本・NTT 東日本が出資)の代表取締役専務、日本郵政の事業開発部アドバイザー等を歴任。大阪ガスに帰社後、2012年から現職。事業構想大学院大学客員教授、大阪大学招へい教授を兼務。

生活者と事業者の双方と接してきた数多くの実践経験を踏まえ、現場で役立つ「実践マーケティング」に取り組んでいる。主な著書に、『御社の商品が売れない本当の理由』(光文社新書)、『マーケティング戦略は、なぜ実行でつまづくのか』(碩学舎)、『仕事に効くオープンダイアログ』(KADOKAWA)などがある。

第4回

第5回

### ・最終発表

与えられたテーマに基づいてディスカッションし、グループ毎に発表。  
各グループ及び企業経営者等を交えた審査、講評を行い、優秀賞、審査員賞等を授与。  
また、最後には、本ワークショップに参加した感想を各自が発表。

## ファシリテータについて：

池田 光穂（大阪大学 CO デザインセンター長・教授）

最終学歴：大阪大学 大学院医学研究科 博士課程単位取得済退学

職歴：1992.4 東日本学園大学(北海道医療大学)教養部助教授

2002.10 熊本大学 文学部教授(文化表象学)

2005.4 大阪大学 コミュニケーションデザイン・センター(CSCD)教授

2015.8 大阪大学 CSCD 教授・センター長(～2016.6)

2016.7 大阪大学 CO デザインセンター 副センター長・教授(～2020.3)

2020.4 大阪大学 CO デザインセンター長・教授(現在)

専門：中央アメリカの民族誌学と医療人類学。CSCD では、専門的知識をもつ者と  
もたない者の間、利害や立場の異なる人々をつなぐコミュニケーションの回路の  
構想・設計・実践を目指して、「現場力」をテーマに、「対話重視」で各種取組みを展開。



## 1.6 各回の基本的なスケジュール

第0回 オリエン テーション	実施項目	講師
13:00～ 16:00	ワークショップの進め方、Zoom 基本 操作、グループワーク等	ファシリテータ

第1～4回	実施項目	講師
13:00	講義（前半）	講師・（ファシリテータ）
13:40	ディスカッション1・発表・講評	ファシリテータ
14:50	講義（後半）	講師・（ファシリテータ）
15:30	ディスカッション2・発表・講評	ファシリテータ
17:30	振り返り・終了	

第5回	実施項目	講師
13:00	最終発表に向けての グループディスカッション	ファシリテータ
15:30	最終発表（プレゼン）、審査 他	ファシリテータ、審査員
17:00	表彰式、修了式	最優秀賞、審査員特別賞授賞、修了証授与
17:30	終了	

各回の終了後 1.5 時間程度のオンライン交流会を実施

## 2. 受講方法

- Zoomを使用します。初めてZoomを利用される場合は事前にZoomのソフトをインストールして使用できるように準備をしてください。インストールは無料です。
- 接続テストは、Zoomの公式サイトで事前に実施してください。( <http://zoom.us/test> )
- Zoomを使用できるPCをご用意下さい。(低速の通信回線、低スペックのPCは避けて下さい)
- お申し込み頂いた方には、受講用のURLを後日メールでご案内します。
- 1つのお申し込みに対して、1名のみが受講いただけます。

## 3. お申し込み方法

- 別紙の参加申込書に記入の上、事務局あてに、EメールもしくはFAXでお送り下さい。
- 30名の定員となりますので、お早めにお申し込み下さい。
- グループワークの性格上、できるだけ同一の方が5回を通じてご参加ください。

## 4. 募集期間と受講のご連絡

- 応募締切り：2021年9月30日(木) \*定員に達し次第、締め切ります。
- 受講の連絡：お申し込みを受け取り後、事務局からご連絡いたします。

## 5. 参加申込み先およびお問い合わせ先

一般財団法人 大阪科学技術センター イノベーション推進室 (担当：篠崎)  
E-mail: [innovation@ostec.or.jp](mailto:innovation@ostec.or.jp) FAX 番号：06-6131-4754

### 受講者の声

- ✓ ディスカッションを通じて新しいアイデアが生まれる体験をし、自分で考えるだけでなく、メンバーの意見を引き出す意識が生まれた。
- ✓ 異業種メンバーとのディスカッションで、会社で設計担当の自分が顧客目線でニーズを捉えられていないことに気付けた。
- ✓ オンライン開催で最初は不安だったが、実開催と同様にグループディスカッションや発表ができ、他社との関わり、同年代との関わりが大きな価値になった。
- ✓ 業界の違いからの学びが勉強になった。最終回の発表を考えるまでのプロセスが、マーケティング、収益モデルの検討など、今後活かせる経験になった。
- ✓ バックグラウンドの異なる他業種からの優秀な参加者から意見を聞くことによる異なる発想での知識の吸収、視野の拡大ができた。
- ✓ 「様々な意見を持った人と議論をする」ということに少し慣れたので、ユーザとの打合せでも、ユーザの意見を最初から否定せずに、聴くことができるようになった。
- ✓ 新規取組みの初期段階で、自らが先頭に立って、メンバーを集めディスカッションを行う場面で、ディスカッションの進め方など、今回の経験が生きた。
- ✓ 新しいことをやってみようという音頭を取ることに抵抗がなくなった。

### ＜これまでの参加企業＞

(敬称略・五十音順・参加当時の社名)

エネゲート/大阪ガス/大阪ガスケミカル/大阪冶金興業/沖電気工業/金井重要工業/カネカ/川崎重工業/関西電力/KANSO テクノス/関電システムソリューションズ/近鉄グループホールディングス/きんでん/栗本鐵工所/KDC/神戸製鋼所/最上インクス/三信建築設計事務所/GS ユアサ/JRC/ジェイテクト/島津ビジネスシステムズ/神鋼環境ソリューション/新コスモス電機/親和運輸/住友電気工業/積水インテグレート/リサーチ/積水化学工業/善友金属/ゼンユー/ソフトウェアエンジニアリング/大日本除虫菊/ダイヘン/太陽刷子/タカラベルモント/タクマ/竹中工務店/椿本チエイン/TOA/東西化学産業/東洋紡/中尾フィルター工業/ナルックス/日本カタン/日本ピラー工業/日本触媒/日本ネットワークサポート/日本バルカー工業/パナソニック/日立製作所/日立造船/富士インパルス/フジキン/古野電気/ホンダエンジニアリング/三ツワフロンテック/村田機械/メタウォーター/モリタ製作所

### 個人情報取り扱いについて

・本ワークショップへのお申し込みにあたり、個人情報保護のため、(一財)大阪科学技術センターが、適切に取り扱います。  
・ご記入頂いた個人情報は、本ワークショップの運営・管理等に関するご連絡及び当財団の関連事業等のご案内以外には使用致しません。個人情報の取扱いは、当財団の「個人情報保護規程」に従って対応いたします。

# ネクストリーダー育成ワークショップ

テーマ：「イノベーションと事業創造」

## 参加申込書

E-Mail:innovation@ostec.or.jp または FAX:06-6131-4754

(大阪科学技術センター イノベーション推進室 篠崎宛)

**申込締切日：2021年9月30日（木）まで**

### 【お申し込みにあたっての留意事項】

- ・原則、全日程へのご参加がお申し込みの条件となります。
- ・お申し込み後、事務局より簡単な事前アンケートを実施させていただきます。

機関名：		
所在地：〒		
TEL：（        ）                      —                      FAX：（        ）                      —		
氏名	所属・役職	メールアドレス

※ご連絡頂いた個人情報は、本ワークショップの運営・管理等に関するご連絡及び当財団の関連する事業等のご案内以外には使用致しません。