

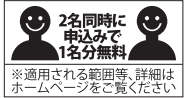
高収益を継続して実現しようとするマネジメントの強い意志、そのための組織上の仕組みを構築するには／高収益実現に向けた研究開発部門の役割と具体的な活動／新事業の成功の要諦とは



価値づくりセミナー

<研究開発部門が要を担わなければならない> 「価値づくり」で高収益を確実に実現する 組織的・継続的なビジネスモデルの構築

～高収益を生み出すメカニズムとは～
～高収益の実現に向けた考えと具体的な行動～
～顧客価値の拡大、競争回避、コストの低減、高収益ビジネスモデルのフレームワーク～
＜価値づくり特集セミナー＞



※適用される範囲等、詳細はホームページをご覧ください

日時	2019年2月14日(木) 10:30～16:30	会場	東京・品川区大井町 きゅりあん 4F 第2特別講習室
受講料	48,600円 ⇒S&T会員 46,170円 ※S&T会員(郵送DM案内あるいはE-mail案内を希望される方)は価格が5%OFFになります。 (定価:本体45,000円+税3,600円 会員:本体42,750円+税3,420円)	資料・昼食付	

講師 ベクター・コンサルティング(株) 代表取締役 浪江 一公 氏

趣旨 日本企業は、これまで研究開発部門においては、革新的な技術の実現を目指し研究開発に大きな資源投入を行ってきた一方では日々目の前の顧客の要求に誠心誠意、一所懸命対応してきました。また生産現場においては、コスト低減に向けて日々血のにじむような取組をしてきました。しかし、そのような努力にもかかわらず、日本企業は過去数十年間にもわたり、低収益に甘んじてきました。この点は、諸外国企業との様々な業界における利益率比較において明らかです。

日本企業に欠けていたことは何か？それは、高収益を継続して実現しようとするマネジメントの強い意志と、そのための組織上の仕組み、すなわちビジネスモデルの不在です。特に後者に関しては、研究開発部門は、新製品や新規事業の創出において重責を担っているわけですが、そこで決定的に欠けていたことが、研究開発は最終的に高収益を実現するための活動であるという極めて重要な前提の認識と、そのための工夫、そしてそこに基づく活動です。幸いなことに、この数年「価値づくり」という概念が普及し始め、多くの企業がそのための活動を開始しています。しかし、「価値づくり」のための活動は極めて重要な活動である一方、更に一步上の高収益を継続的に実現するには、追加的な概念を付加していく必要があります。そこでは、明確に「価値づくり」を高収益に結び付けるメカニズムを認識しそこに基づき継続的な活動を行っていく必要があります。

本セミナーでは、高収益がどのようなメカニズムで創出されるのかについて学んでいただき、その後そのメカニズムを構成する各要素では、どのようにその実現に向けて考え、行動していかなければならないかについて、具体的な施策を様々な企業の事例を挙げながら説明をします。また、最後にはこの考えに基づき、過去数十年間ずっと40%以上の売上高営業利益率(近年は60%に迫る実績を上げています)の超高収益を維持しているキーエンスのビジネスモデルを解剖していきます。

プログラム	<ol style="list-style-type: none"> なぜ研究開発部門が高収益事業を考えるのか？ 高収益を生み出すメカニズム 顧客価値の拡大 競争の回避 コストの低減 高収益ビジネスモデルのフレームワーク キーエンスの高収益ビジネスモデル 最後に
	□質疑応答□

■2名同時申込みで1名分無料■ (1名あたり定価半額の24,300円)

※2名様ともS&T会員登録をしていただいた場合に限りです。※受講券、請求書は、代表者にご郵送いたします。※同一法人内(グループ会社でも可)による2名同時申込みのみ適用いたします。※3名様以上のお申込みの場合、左記1名あたりの金額で受講できます。※「価値づくりセミナー専用クーポン」以外の割引は適用できません。※請求書および領収書は1名様ごとに発行可能です。(通信欄に「請求書1名ごと発行」と記入ください。)

※講師、プログラムの内容が変更になる場合もございます。最新の情報はHPにてご確認ください。※申込用紙が複数枚必要な場合等は、本用紙をコピーしてお使いください。

セミナー申込用紙 K190214 (ビジネスモデル)		P																						
<table border="1"> <tr><td>会社名</td><td></td></tr> <tr><td>団体名</td><td></td></tr> <tr><td>部署</td><td></td></tr> <tr><td>役職</td><td></td></tr> <tr><td>ふりがな</td><td></td></tr> <tr><td>氏名</td><td></td></tr> <tr><td>TEL</td><td></td></tr> <tr><td>E-mail</td><td></td></tr> </table>	会社名		団体名		部署		役職		ふりがな		氏名		TEL		E-mail		<table border="1"> <tr><td>FAX</td><td></td></tr> <tr><td>住所</td><td></td></tr> <tr><td>〒</td><td></td></tr> </table>	FAX		住所		〒		<p>※太枠の中をご記入下さい。※□にチェックをご記入ください。※E-mailアドレスまたはFAX番号を必ずご記入下さい。</p> <p>今後のご案内</p> <p><input type="checkbox"/> E-mail希望・登録済み } S&T会員価格を <input type="checkbox"/> 郵送希望・登録済み } 適用いたします。 <input type="checkbox"/> 希望しない } (E-mailアドレス必須)</p> <p>お支払方法</p> <p><input type="checkbox"/> 銀行振込 (振込予定日 月 日)</p> <p><input type="checkbox"/> 当日現金払い</p> <p>通信欄</p>
会社名																								
団体名																								
部署																								
役職																								
ふりがな																								
氏名																								
TEL																								
E-mail																								
FAX																								
住所																								
〒																								
<p>●受講料について 「2名同時申込みで1名分無料」については上記の注意事項をお読みください。</p> <p>●お申込みについて 申込用紙に必要事項をご記入のうえ、FAXでお申込みください。また、当社ホームページからでもお申込みいただけます。お申込みを確認次第、請求書・受講券・会場案内図をお送りします。</p> <p>●お支払いについて 受講料は、銀行振込(原則として開催日まで)、もしくは当日現金にてお支払いください。銀行振込の場合、原則として領収書の発行はいたしません。振込手数料はお客様がご負担ください。</p> <p>●個人情報の取り扱いについて ご記入いただいた個人情報は、事務局連絡・発送の他、情報案内等に使用いたします。詳しくはホームページをご覧ください。</p> <p>●キャンセル規定 開催日から逆算(営業日:土日・祝祭日等を除く)いたしまして、 ・開催7日前以前のキャンセル: キャンセル料はいただきません。 ・開催3～6日前でのキャンセル: 受講料の70% ・開催当日～2日前でのキャンセル・欠席: 受講料の100% ※ご注意※ 参加者が最少催行人数に達しない場合など、事情により中止になる場合がございます。</p>																								

サイエンス & テクノロジー
研究・技術・事業開発のためのセミナー/書籍
サイエンス&テクノロジー株式会社
TEL 03-5733-4188 FAX 03-5733-4187
〒105-0013
東京都港区浜松町1-2-12 浜松町F-1ビル7F
http://www.science-t.com