



不確実性の高いイノベーションの成功確率を高めるには？
本セミナーでは、イノベーション戦略とその主要な手法としてOODAループについて解説する

OODAループの基礎と イノベーション・マネジメントへの適用

～イノベーションの成功確率を最大限に高めるために知っておきたいこと～

価値づくりセミナー

2名同時に
申込みで
1名分無料
※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6月24日(月) 10:30～16:30	会場	東京・品川区大井町 きゅりあん 5階 第4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 神戸大学 経営学研究科 教授 原田 勉 氏

趣旨 イノベーションという現象は、死屍累々、失敗のなかからわずかに成功するもので、成功確率がきわめて低いということが特徴です。多くの成功したイノベーションは、社長以外全員反対、というなかで断固として推進されたものです。ただし、社長以外全員反対すれば必ず成功するかといえばそうではなく、むしろ、殿ご乱心、ということのほうが多いといえます。このような不確実性の高いなかでイノベーションのマネジメントは、従来の経営管理とは異なったアプローチが必要です。それは、イノベーションの成功確率を高めることに主眼をおいたアプローチです。問題は確率であり、結果ではありません。失敗したとしても、イノベーション確率を高める手が打たれていたかどうかが問われるのです。

本講義では、このイノベーション確率の最大化という観点から、イノベーション戦略を取り上げます。特に、その主要な手法として、OODAループという考え方を紹介し、イノベーション管理にどのように活用できるのかについて議論していきます。そこでのポイントは、OODAループを高速で回転させることにより、イノベーション確率を高めていくことです。そのための基本的な考え方や方向性について考察していきたいと思えます。

- プログラム**
- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. イノベーション戦略とは</p> <p>1.1 戦略とは何か</p> <p>a. 戦略は必要なのか</p> <p>b. イノベーション戦略とは</p> <p>1.2 イノベーション確率の最大化</p> <p>a. 成功確率を高める</p> <p>b. イノベーション確率の規定要因</p> <p>2. 活用と探索のトレード・オフのマネジメント</p> <p>2.1 活用と探索とは</p> <p>a. 活用(exploitation)とは</p> <p>b. 探索(exploration)とは</p> <p>2.2 両手利き経営</p> <p>a. 活用および探索の事例</p> <p>b. トレード・オフのマネジメント</p> | <p>3. OODAループとイノベーション・マネジメント</p> <p>3.1 OODAループとは</p> <p>a. ドイツ軍の電撃戦</p> <p>b. 機動戦略</p> <p>c. OODAループとは</p> <p>d. PDCAとの違い</p> <p>3.2 イノベーション確率の最大化とOODAループ</p> <p>a. イノベーションにおけるOODAループの活用</p> <p>b. 観察および情勢判断</p> <p>c. 営業情報と開発情報</p> <p>d. 二次情報の探索</p> <p>e. デザイン思考</p> <p>f. 洞察力を高める</p> <p>4. まとめ・質疑応答</p> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

■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会員登録をさせ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		K190624 (OODAループ)	P
会社名 団体名			※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。
部署			
役職	〒		今後のご案内 <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)
ふりがな	住所		
氏名			
TEL	FAX		お支払方法 <input type="checkbox"/> 銀行振込 (振込予定日 月 日) <input type="checkbox"/> 当日現金払い
E-mail	※申込みに関する連絡に使用するため、可能な限りご記入ください。		通信欄 _____
●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。 ●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。 ●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。		●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。 ●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。	