



あなたを上杉鷹山にする

「感性 × 論理」の二刀流で 新規市場を切り拓く 情報活用術

株式会社プロセスバンク
代表取締役社長
得田裕介

【研修のねらい】

新たな情報をインプットすることを起点にして、自らの「感性」と「論理力」を相乗的に活かす。そのことによって「視座を高め」「視野を広げ」「視点を多様化」して、ビジネスを戦略的に発想できるようになる。

- ・ ビジネスを発想するメカニズムを理解する
- ・ ビジネス情報をインプットして、論理的に整理する
- ・ 自ら着想したビジネスアイデアを、実際にフレームワークを用いてアウトプットする

【カリキュラム1日間】

●講義、○演習、△議論

	学習項目	学習内容 ※●講義 ○演習 △議論	学習のポイント
09:30	1. オリエンテーション	○アイスブレイク ●目的の共有化	・激変する市場においては「考え抜く」ことが、ビジネスの最前線でブレイクスルーする鍵をにぎることを理解する。
	2. イントロダクション	●○△「感性×論理」の相乗効果を知る ●△激変する市場環境で我々は何をすべきか？ ●○△ 自ら考え抜ける人材になる「戦略的論理思考力」	・感性で進み、失敗を素早く修正することの重要性を知る。 ・激変する市場において、戦略と仮説が新市場を突破する鍵となることを理解する。 ・考えるポイントを明確にする「思考プロセス」を理解する。 例) SWOT分析の活用。
昼食	3. 市場の変化を捉える	●△各企業の新たな「挑戦」を捉える ●△各分野で始まる「ビジネス」を捉える ●△国家戦略から「市場性」を捉える	・今まさに I o T、AI、ロボティクス（第四次産業革命）が変える世の中の動き、先進事例をインプットすることによって、自らの行動に危機意識を高める。
	4. ビジネスをカタチにする	●△戦略を決める ●△イノベーションを起こす（リーダーシップ論） ●△ビジネスモデルを描く ●△営業戦略を最適化する	・戦略とは何かを理解する。そして、競争戦略、成長戦略、ブルーオーシャン戦略など戦略の違いを理解して、自社にあったものを選択する。 ・イノベーションとは何か、且つその突破口を理解する。そして、率先垂範のイノベティブ・リーダーシップを理解する。 ・ビジネスモデルとは何かを理解して、事例をインプットする。 ・営業戦略の多種多様な種類を知り、取り入れる。
	5. 感性×論理でビジネスを描いてみる（実践ワーク）	○ビジネスモデル・キャンバスを描く ○顧客ニーズのメカニズムを描く	・先進事例データベースを活用して、制約条件を取り払った斬新な発想をもって、ビジネスモデルを実際に描いてみる。
	6. 今後の行動宣言	△自らの行動し指針を新たに立てる	・激変する市場における自社の置かれてた位置付けから、自らの行動指針を考えてみる。
18:00	7. ラップアップ	○本日の学びと実務で実践したいことを整理する ●○質疑応答	・本日の学びを各自の中で整理する。



株式会社プロセスバンク
代表取締役社長
得田裕介

思考整理コンサルタント

100社、5000人を超える方々に人材育成型問題解決コンサルティングを提供してきた。

1975年生まれ。福岡県出身。早稲田大学法学部卒業。

N T T 東日本で、固定電話事業から I C T 事業への転換をはかり、新規事業（電子政府・電子自治体）、組織変革に従事。

その実績により、NASAに思考技術を提供してきた外資系経営コンサルファーム（ケプナー・トリゴー社）に参画し、思考からの組織変革に取り組んできた。

問題解決 & 意思決定をベースにして、戦略策定やプロジェクトマネジメント、ロジカルシンキング、課題設定、リスク分析など領域は多岐にわたる。

また、講師を養成する（Train-The-Trainer）など、確かなティーチングメソッドにも精通する。（60年以上に渡って洗練されたメソッド）

新たに「情報×思考プロセスの情報活用術」メソッドを確立して株式会社プロセスバンクを自ら立ち上げ、現在（代表取締役）に至る。

《主なクライアント》

日立製作所、JFEスチール、旭硝子、富士フイルムグループ、オラクル、シスコ、トレンドマイクロ、ラムリサーチ、日立化成、BASFジャパン、横河電機グループ、ヤマハ発動機など