

リーダー人材育成連動型技術マーケティングプログラム
[カラやぶり道場] 概要ご紹介

AXIS

2007.Jul

株式会社アクシス・テクノロジー

I.3つの重点強化ポイントと導入実績

II.講師の重要性 - 成功を体感出来る為に

III.プログラムの論理的裏付け - 大企業に於ける成功体験者のエッセンスを凝縮

IV.大企業社員の成功を阻む[殻]の正体

V.成功を手繰り寄せるAXISオリジナルプログラム

VI.研修プログラムの流れ

1. 標準版 (計3回、4-6週間)
2. 短期集中版(計1回、1泊2日)

VII.オプション編 - 実施後のコンサルティング報告

VIII.経費について

◇主に課長昇格前ミドルマネジメント層を中心に以下3点を重点強化します。

- 1.オンリーワン商品開発をテーマとした、
技術マーケティング力及びシナリオプランニング力の向上
- 2.周りの巻き込み交渉力・人間力の向上
- 3.1 & 2を通じての社内引きこもりからの脱皮

◇導入実績

富士ゼロックス株式会社
株式会社INAX
富士フイルム株式会社
オムロン株式会社
セイコーエプソン株式会社
株式会社日立総合経営研修所 (日立100%出資の日立グループ全体の人材研修会社)
株式会社ジェータックス (トヨタ100%出資のカーパーツ用品開発会社)
ほか

◇大企業に於ける課題

昨今の企業では【殻】を破るイノベティブな発想が出来ずらくなっています。
要因の1つに人材採用面でヤンチャ坊主・娘が入社できなくなる一方で
こじんまりと纏まったテクノクラートが増殖していること、
また事業の黎明期に実際にのた打ち回って成功を掴んだ実体験者が減ってきており、
成功のリアリティが実感出来ないことが挙げられます。

2007年を期に成功体験を積まれた諸先輩がたが卒業なさるにつれ、
ますます成功体験の継承は困難になります。

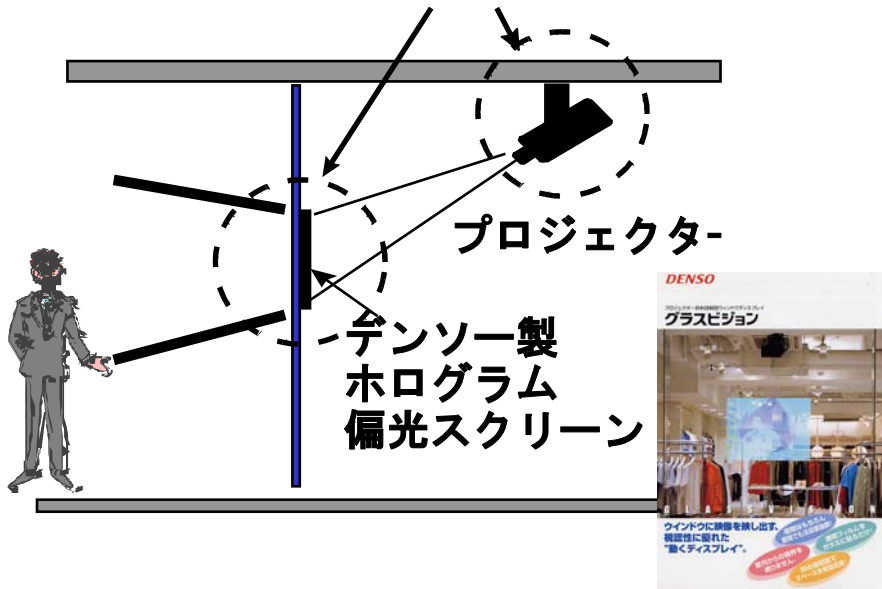
◇AXIS社のソリューション

新規事業開発も会社創業も実際にのた打ち回って軸を創った本人が直接伝承する事が
受講生自身も納得出来て腹に落ちる最高の体感手法ではないか、と確信致しております。

【カラやぶり道場】では、
30代前半で大手電機メーカーで新規事業をプロジェクトリーダーとして推進し、
かつ1人で創業ベンチャーを興して会社経営に携わった双方の実体験を持つ
代表取締役・南形自身が講師を務め、直接受講生と向き合い、
個別面談などを通じて本人の生き様や将来目標を浮き彫りにしつつ、
それに符合したビジネスシナリオが描けるよう導いて参ります。

インキュベーション事例：グラスビジョン

プロジェクター投射型店頭ディスプレイ



◇事業面

国内初の店頭動画広告媒体事業を立ち上げた

◇開発面

世界標準であるプロジェクター・キーストン補正の第1号試作と普及に貢献した

講演テーマ

【Vision】と【Passion】を併せ持って
新規市場を切り拓け

—ある4万人に於ける社内ベンチャー成功事例を通して—

◇要旨：

(株)デンソーにおけるコーポレートベンチャー第一号【グラスビジョン】立ち上げを通じて、社内約40名の取締役陣、及び主要クライアントである(株)ローソン・藤原社長（当時）やアライアンス先である松下電器等、大手電機メーカー各社事業部長と直接交渉を重ねた中で成功に導いたインサイドストーリー。成功を通じて社内外の会社経営者説得の要諦を会得した。
*別名『My Project X（エックス）』。

◇最近の主な講演実績：

- ・新日本石油株式会社
- ・日本電信電話株式会社・NTT環境エネルギー研究所
- ・富士ゼロックス株式会社
- ・富士写真フイルム株式会社
- ・セイコーエプソン株式会社
- ・JR東海株式会社
- ・コクヨ株式会社
- ・トヨタ車体株式会社
- ・株式会社ベネッセコーポレーション
- ・その他セミナー会社主催の企業幹部向けセミナー各種 etc

1. [AXIS-Direct50(メーカー50社技術マーケティング・プラットフォーム)] を駆使した 50社CTOヒアリング解析結果の反映

ア行: 旭硝子、旭化成、味の素、IHI、アルプス電機、イトーキ、INAX、内田洋行、NEC、NECパーソナルプロダクツ、NECラーニング、NTTドコモ、NTTコミュニケーションズ、NTT環境エネルギー研究所、NTTソフトウェア、NTTデータ、エプソン販売、王子製紙、オムロン、オムロンヘルスケア、オリンパスほか

カ行: KSP・かながわサイエンスパーク、鹿島、カルビー、キヤノン、キヤノン販売、協和発酵工業、麒麟ビール、クラレ、ゲンゼ、コクヨ、コダック、コニカミノルタフォトイメージング、コニカミノルタテクノロジーセンターほか

サ行: 三洋電機、サンデン、JR東海、JFEエンジニアリング、ジェータックス、資生堂、シャープ、新日本石油、住友3M、セイコーエプソン、セコム、ソニー、ソニーマーケティングほか

タ行: ダイハツ工業、大日本印刷、タカラ、テルモ、デンソー、東京電力、東京大学先端科学技術研究センター、東京大学TLO、東急電鉄、東芝、TOTO、トヨタ自動車、トヨタ車体ほか

ナ行: 日産自動車、日産化学工業、ニチレイ、日本水産、日本コカ・コーラほか

ハ行: パイオニア、パナソニックモバイルコミュニケーションズ、日立製作所、富士ゼロックス、富士フイルム、ブラザー工業、ボーダフォン、本田技研工業ほか

マ行: 松下電器、松下電工、三菱化学、三井造船、明治乳業ほか

ヤ行: ヤマハ、ヤマハ発動機ほか

ラ行: ライオン、理化学研究所、リコー、ロッテほか

2. 大企業で事業開発を成功させたプロジェクトリーダー数10名へのヒアリング結果解析

* A X I S社主催の成功事例研究会「One Dozen Club」講師陣への直接聴き取り。

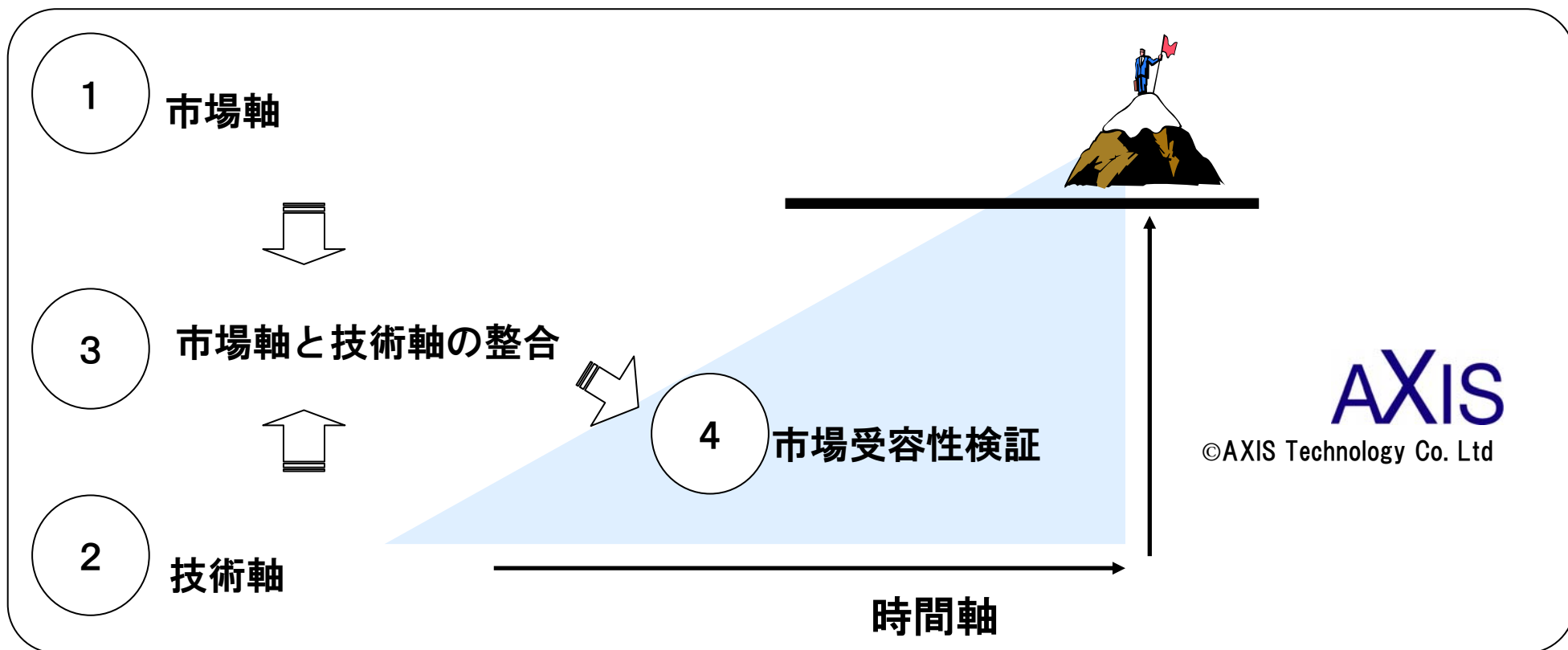
主な講師陣

お略歴・ご講演テーマ

(株)NTTデータ 代表取締役副社長執行役員	山下 徹 氏	同社の新規事業開発を牽引し、多くの成功実績。
(株)INAX 取締役上席執行役員 総合技術研究所長	山中潤一氏	INAXの研究開発トップ。中部国際空港向け下水道工事プロジェクト受注ストーリーをご講演。
ソニー(株) 前・専務取締役CTO	鶴島克明 氏	ウォークマン、CD、MD等の開発を成功に導いた。井深社長、大賀社長(当時)との秘話も。
NECパーソナルプロダクツ(株) 執行役員	柴田 孝 氏	世界初ノートパソコンの開発実務責任者としての当時の開発秘話をご講演。
富士ゼロックス(株) 常務執行役員 研究本部長	滝口孝一 氏	大型ヒットとなったカラー複写機[Aカラー]の当時の開発秘話をご講演。
ソニー(株) 情報技術研究所 統括部長	倉内喜孝 氏	JR向け大型ヒット商品「スイカ」量産開発実務責任者として成功に導いた開発秘話をご講演。
セイコーエプソン(株) 取締役 情報画像事業本部長	平野精一氏	インクジェットプリンター事業をはじめ同社国内外プリンター事業全体の統括責任者。
富士写真フイルム(株) フェロー (執行役員待遇)	品川幸雄 氏	パソコン向け高視野角保証フィルム『ワイドビュー』やAPSシステムなど大型事業立上げの中核メンバーとしてご活躍。
トヨタ自動車(株) BR企業価値開発室長	改田哲也 氏	新コンセプト【日本独創】を立案。現在東京モーターショーなど数多くのプロジェクトを牽引。
オムロンエンタテイメント(株) 代表取締役社長	田坂吉朗氏	オムロンの新規事業として立上げ4年で年商100億円を達成した開発秘話をご講演。
経済産業省 機械情報産業局電子政策課長	齋藤 健 氏	現埼玉県副知事。我が国のIT産業振興等を牽引。
ソニー(株) B S N C戦略部門統括部長	田村新吾 氏	ソニー歴代の経営者の近くで、ソニーの創業スピリッツを継承。多くの新規事業を立上げる。
(株)東芝 iバリュークリエイション事業部長	河田 勉 氏	東芝の言語処理の第一人者。かつて日本語ワープロ商品化プロジェクトを立ち上げ、『NHKプロジェクトX』にも出演。
松下電器産業(株) システム創造研究所部長	堀口利治 氏	松下の東京マーケオフィスの初代実務責任者。劇画【課長島耕作】の实在モデル。
(株)パイオニア 新事業創造室長	橋本元司 氏	トヨタ等数多くの企業との提携を成功させてきたMr.アライアンス。
(株)日立製作所 研究戦略統括センター主任技師	橋本安弘氏	全社プロジェクト『ミューチップ』事業立上げで講演多数。
(株)テレディック 代表取締役社長	羽山雅英 氏	MIDI音源を活用したNEC社内ベンチャー。個人としても出資。
(株)エンタテイメントプラス営業統括部長	倉見尚也 氏	ソニーと旧テケットセゾンとの合併事業をソニー側責任者として纏め上げた。
リクルート(株) アントレ編集長	高城幸司 氏	最年少事業部長。社員のお立場ながら20冊以上の本の著作。
(株)資生堂 経営企画室	小室淑恵氏	産休女性の職場復帰支援サイト「Wiwiw」で社内ベンチャーを興す。講演多数。
旭硝子(株) A S P E X事業推進部長	熊谷博道氏	同社バイオ事業をゼロから立ち上げ、事業確立に成功した。
東急電鉄(株) 流通事業部 課長	金山明煥氏	社長室等を歴任し、東急グループ全体の戦略立案にも深く携わる。

[AXIS-Direct-50]解析結果による典型的な課題

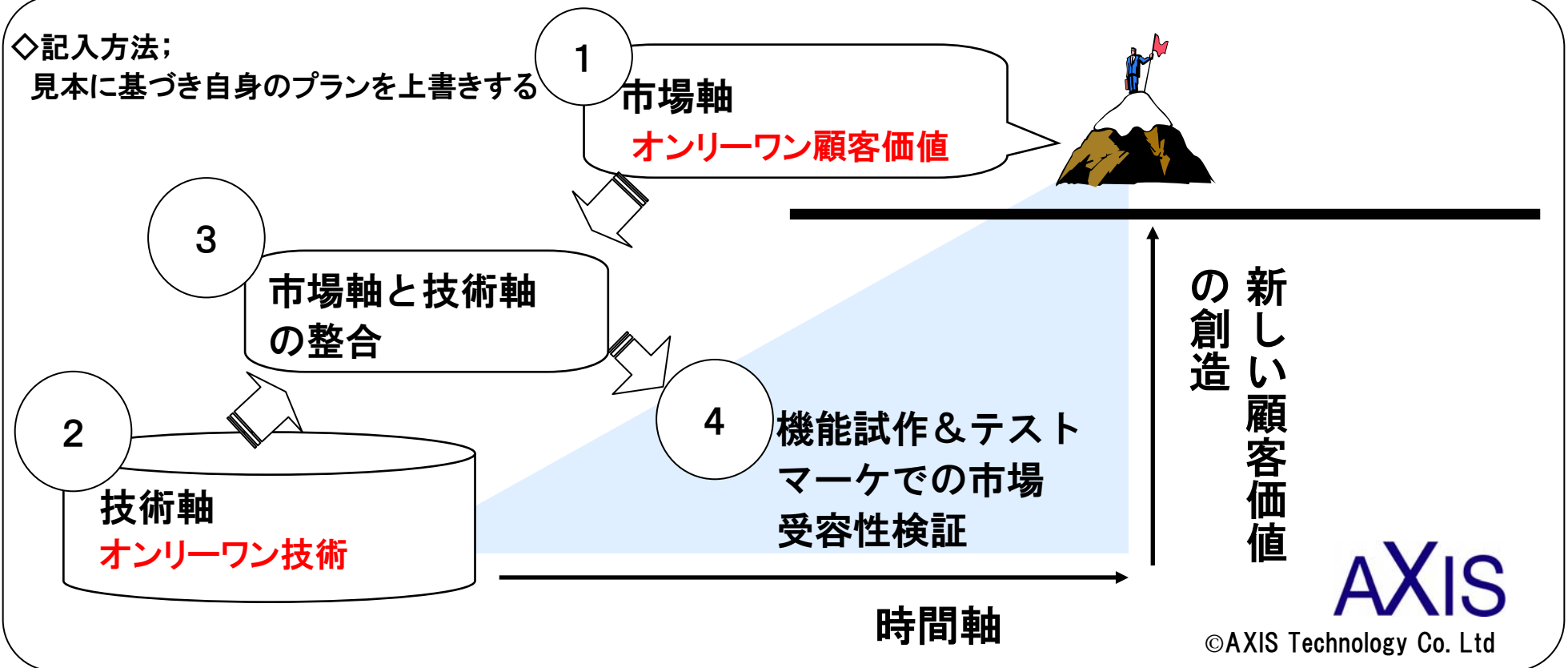
- ①. **動く** : **顧客の所まで動いていない**為、顧客価値が掴み切れない。
- ②. **磨く** : **磨く差異化軸が1つだけ**だとスグ価格競争に巻き込まれる。
- ③~④. **速く**: PDCAの中で特に**Pのサイクルが長過ぎる**為、時間が掛かる。



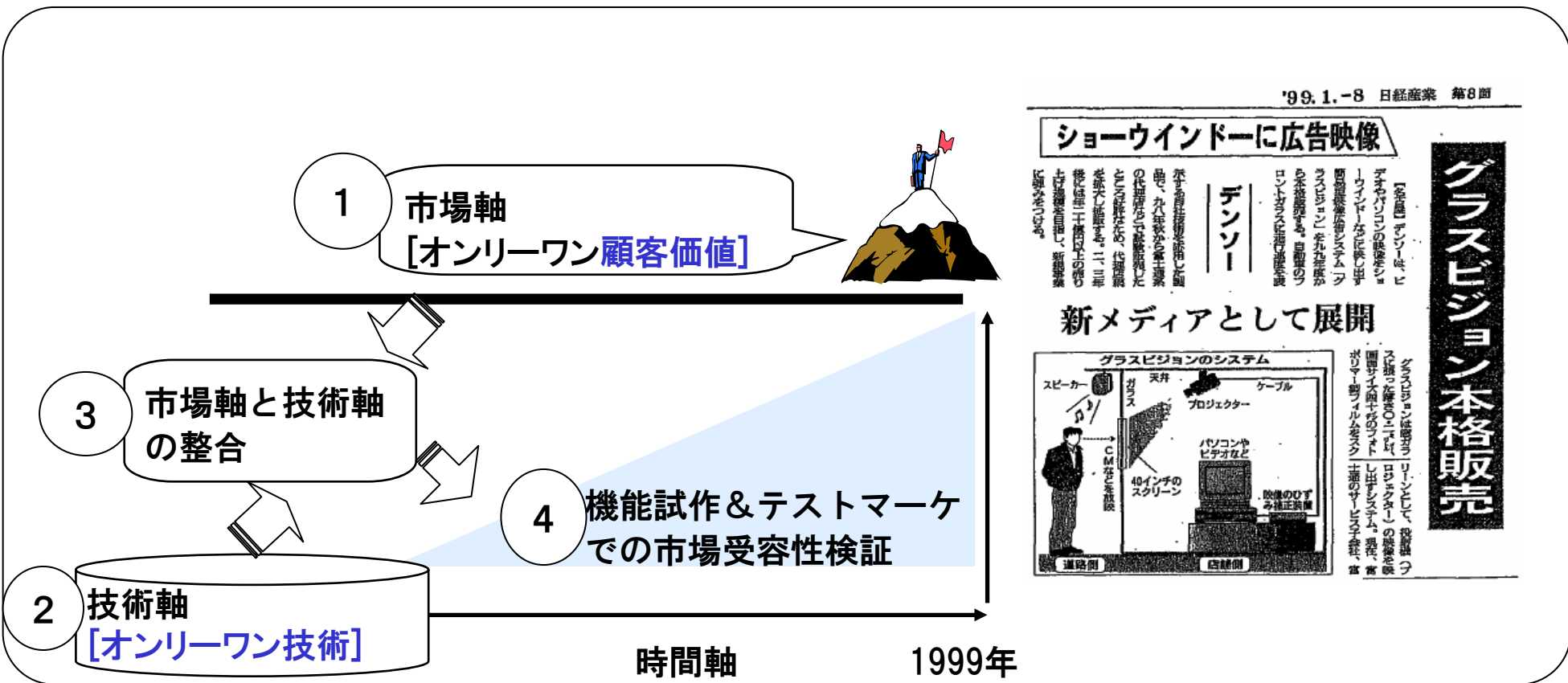
- | | |
|----------------------------------|--------------------------------------|
| 1.大企業での新規事業創出の実体験談とコツ | [帳票①.講師自身の実体験事例講演] |
| 2.オンリーワン商品開発の為の
シナリオプランニング力強化 | [帳票②.シナリオプランニングシート] |
| 3.周りを巻き込むマネジメント力強化 | [帳票③.バタフライモデルシート] |
| 4.組織に於ける立ち位置の明確化 | [帳票④.シンクロナイズモデルシート] |
| 5.人となりの交換 | [帳票⑤.価値観の分かち合いシート]
* 別添 |
| 6.事業企画書の策定 | [帳票⑥.簡易事業企画書]
[帳票⑦.事業企画書]
* 別添 |

◇記入方法;

見本に基づき自身のプランを上書きする

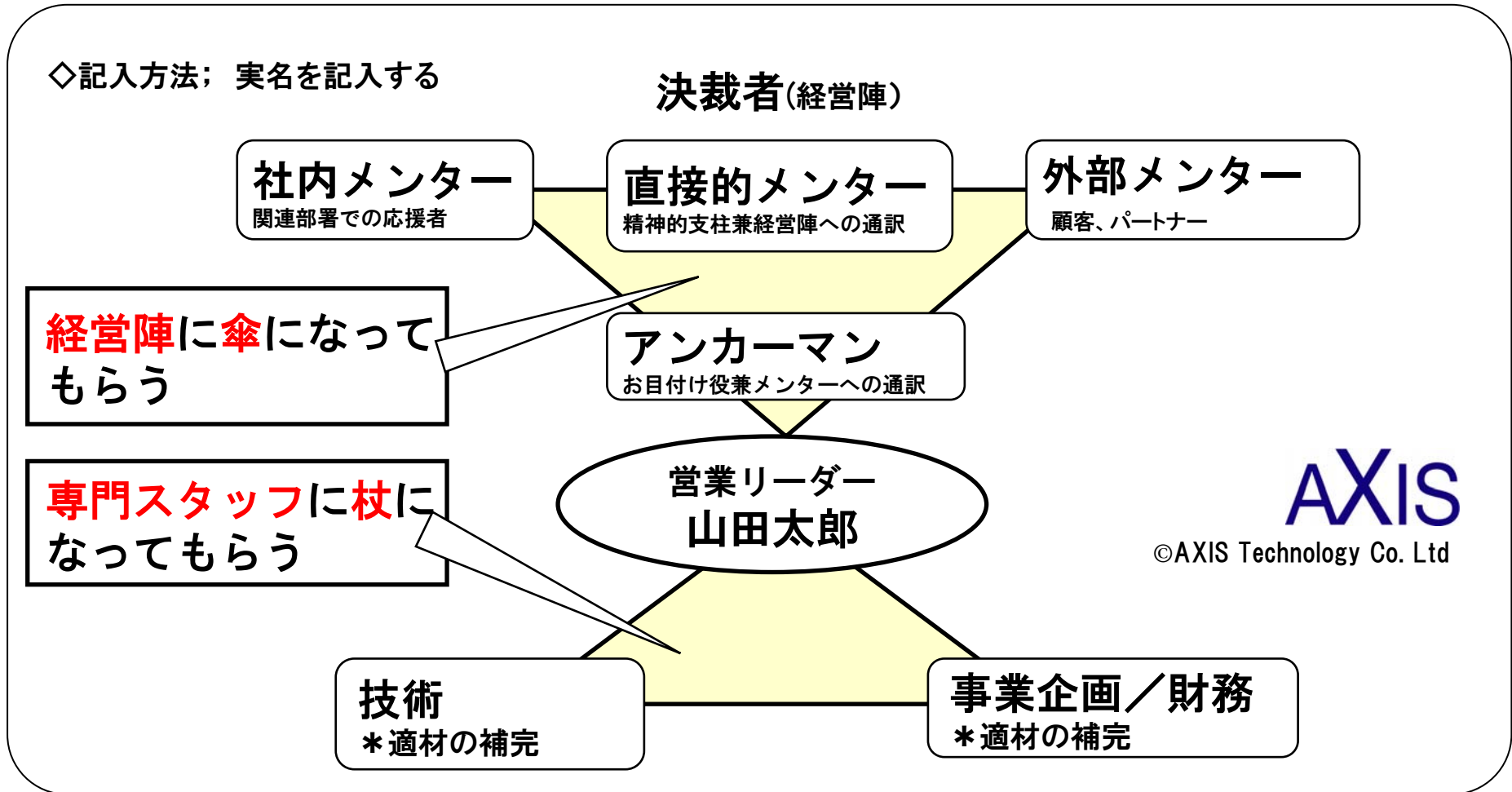


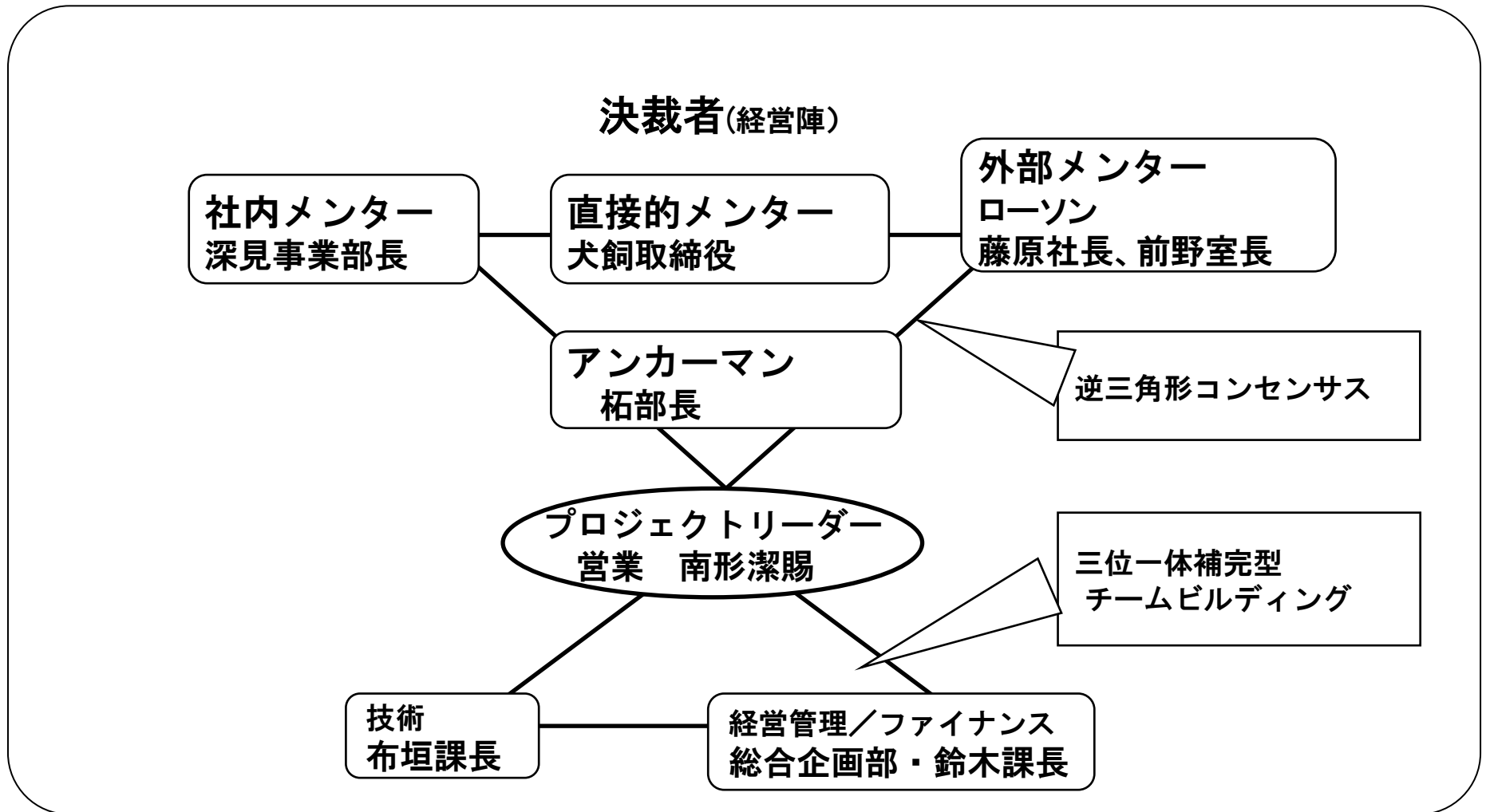
- 1.市場での新顧客価値創造・・・**従来出来なかったオンリーワン顧客価値◎◎**を実現します。
- 2.3.技術軸の見極めと整合・・・当社**独自の2つのオンリーワン技術◎◎&◎◎**で競合優位性を達成します。
- 4.市場受容性の検証・・・ターゲットユーザー◎◎向けに機能試作～テストマーケによる検証を行い効率的な技術マーケティングを行い早期の事業化目指します。



- 1.市場軸: 従来出来なかったコンビニ店頭ガラス動画広告事業を実現します。
- 2.3.技術軸: デンソー製ホログラムスクリーンと松下製歪み補正技術の協創で競合優位性を達成します。
- 4.市場受容性: 業界大手ローソンの経営陣の了解を取り、数10店舗実証実験で導入効果を検証します

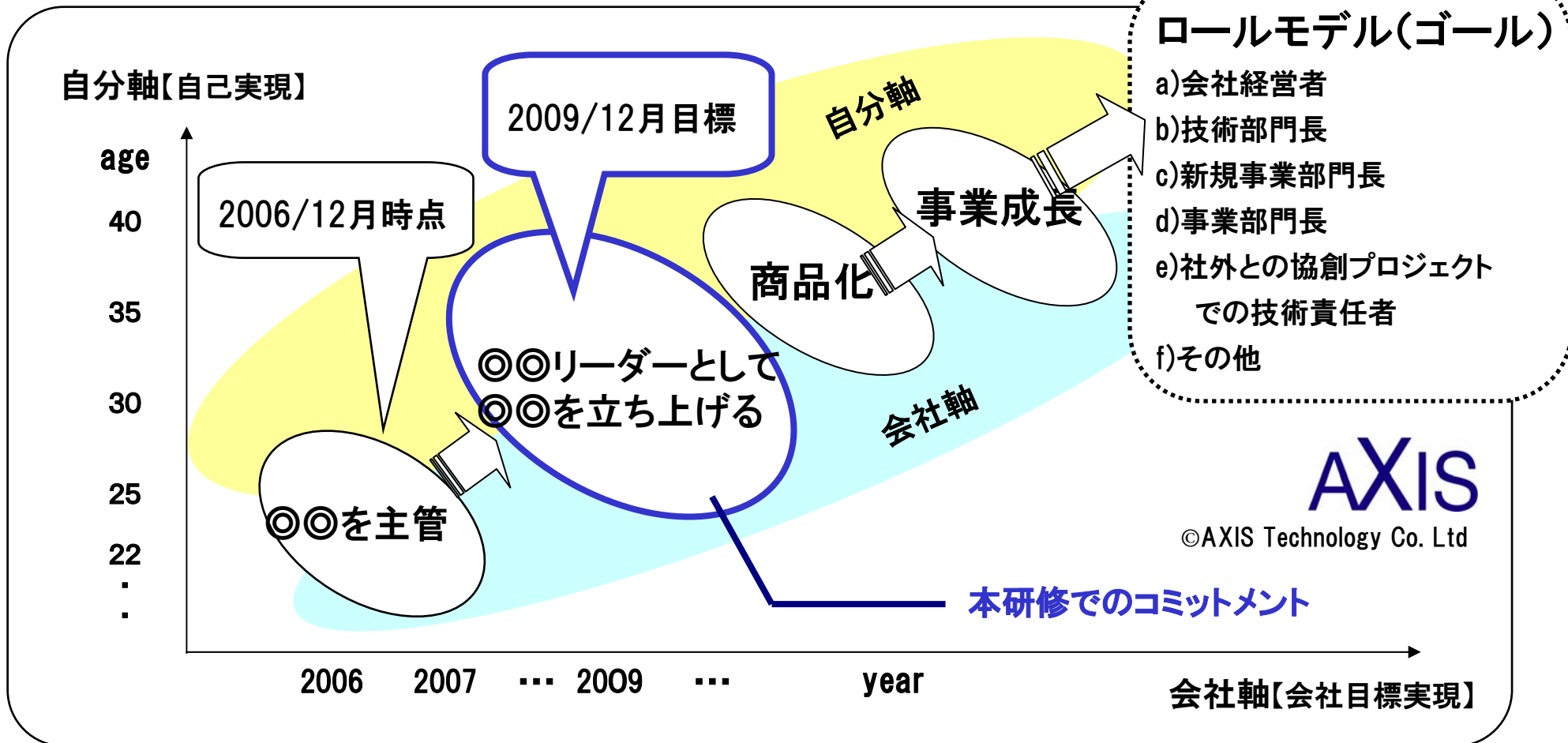
◎個人シナリオを組織的パワーに発展させる。





◎自分ならではの特性を活かせる自分軸を自ら定め、会社軸とシンクロナイズできる目標を設定する事で必達意欲を掻き立てて成功に近づく。

◇記入方法； 見本に基づき自身のプランを上書きする



【別添】 帳票⑤.価値観の分かち合いの為のプロファイルシート

お互いの個人としての価値観／生き様

を交換することで、単なる仕事の同僚してだけでなく
お互いの人間力を尊重しあう。

同時に部門間の垣根を越えた仲間意識を醸成する。

AXIS社が過去実施したリーダー研修に於いても、このシートの交換により
受講生同士の間関係が抜群にアップしています。

【別添】 帳票⑥.簡易事業企画書

私個人の目標・課題

と、

会社組織の目標・課題

とを個別に整理することで、

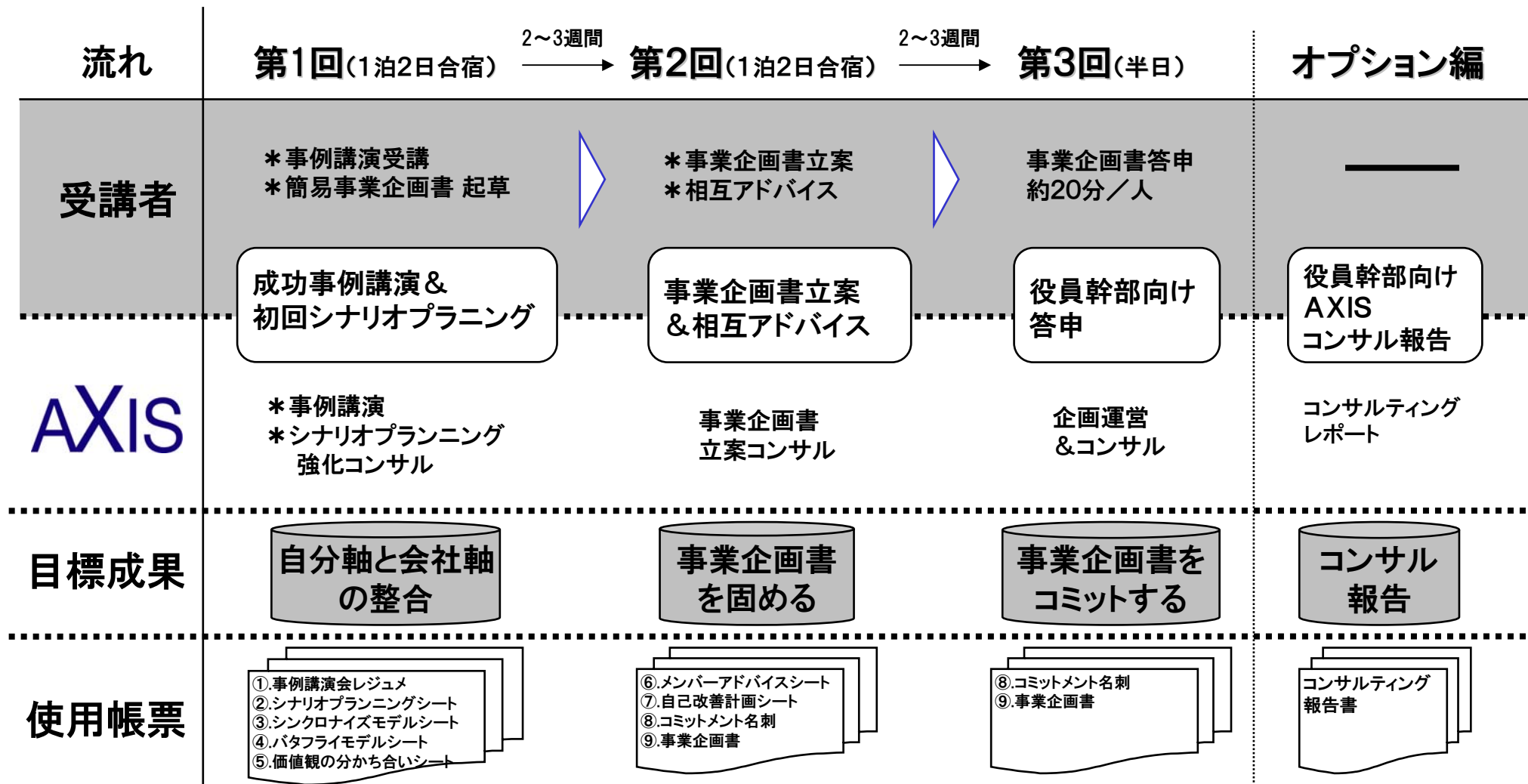
自分軸の確立と会社軸との整合を同時に実現する。

【別添】 帳票⑦.事業企画書

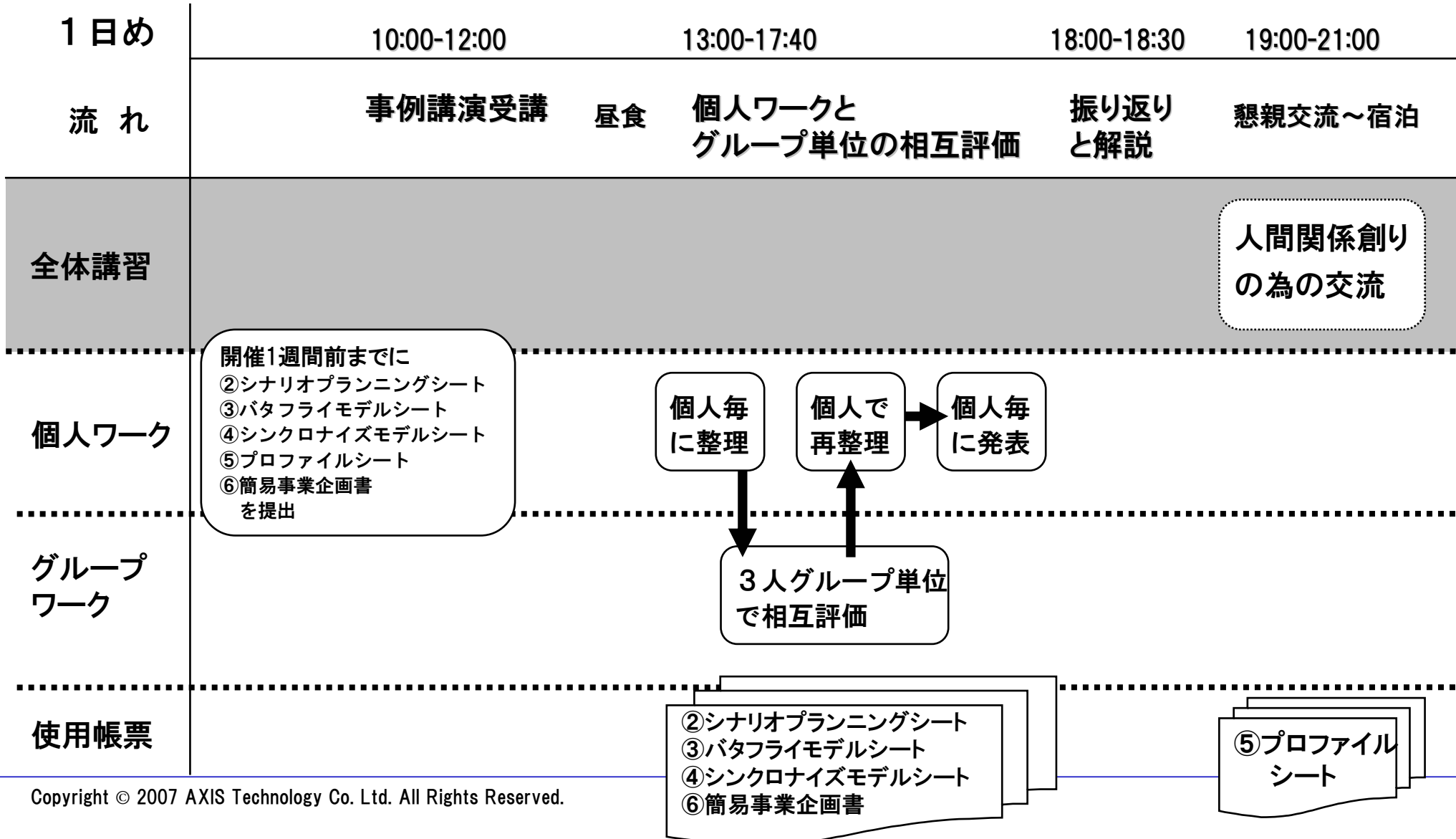
自分の想いを役員・幹部に答申できるカタチにまで仕上げる。

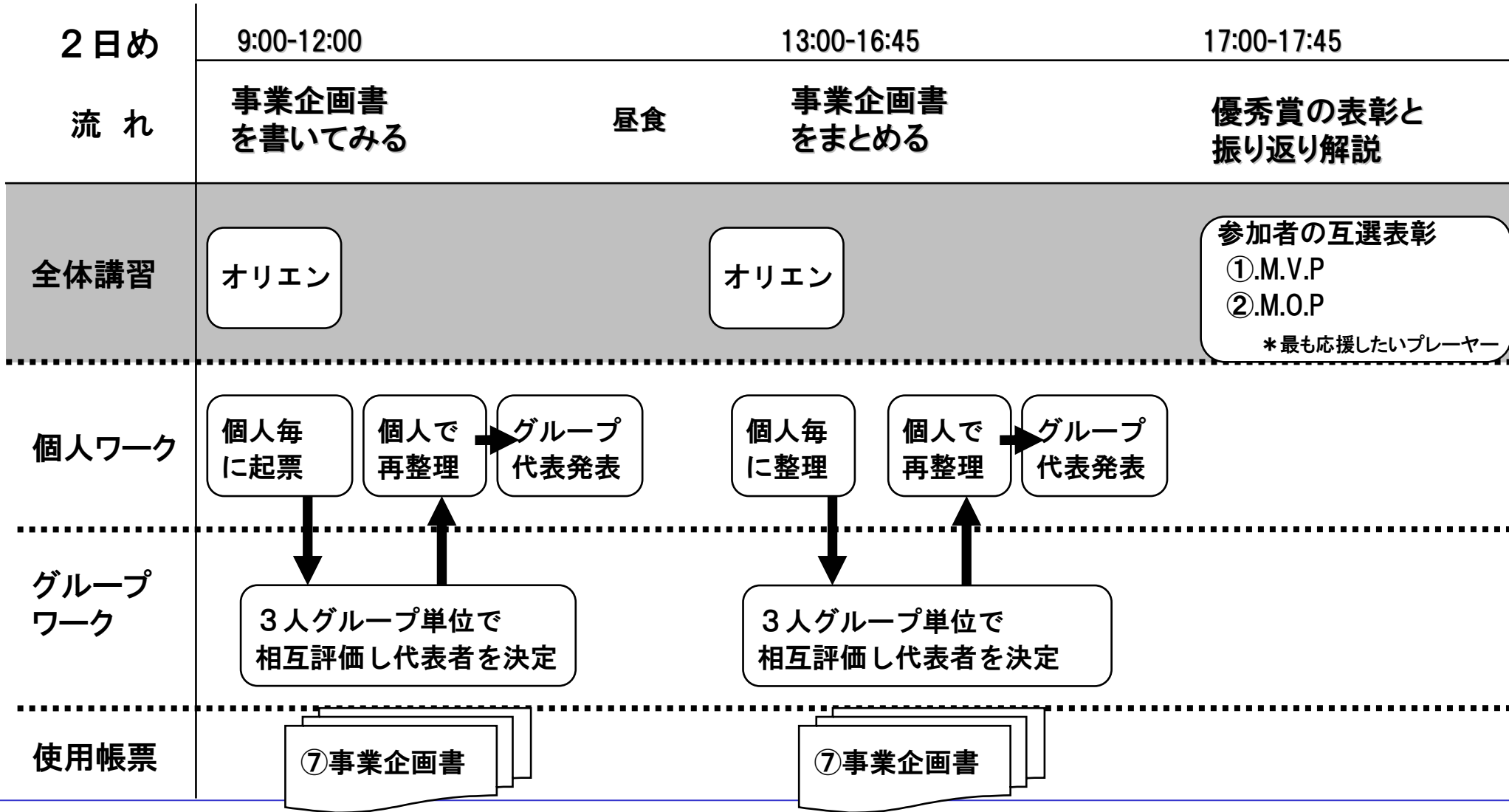
1. 標準版（計3回、4～6週間）

*オプション編: 所長ほか管理職向け実施結果報告...21-28ページ参照



2. 短期集中版 (計1回、1泊2日)





◇標準的報告内容

1.研修生全体として

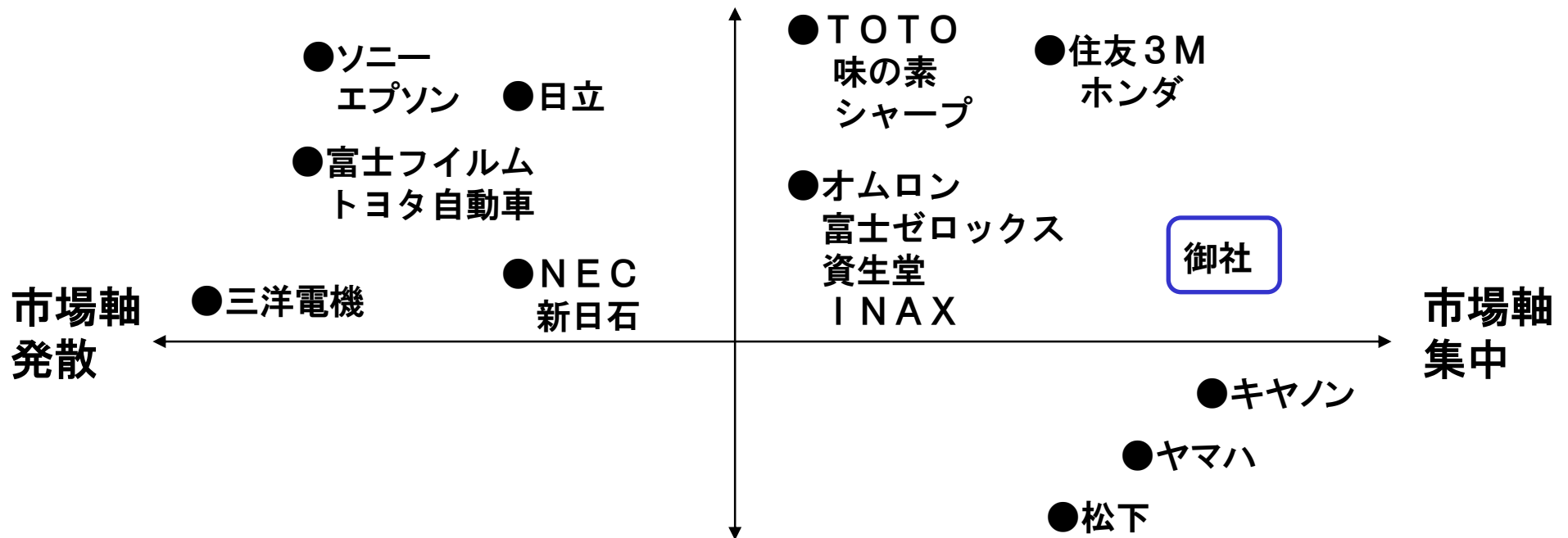
- ①.社風
- ②.人材

2.個人単位で

- ①.立ち位置の明確化
- ②.シナリオプランニング力
- ③.周りの巻き込み力
- ④.将棋に喩えると
- ⑤.野球の打順に喩えると

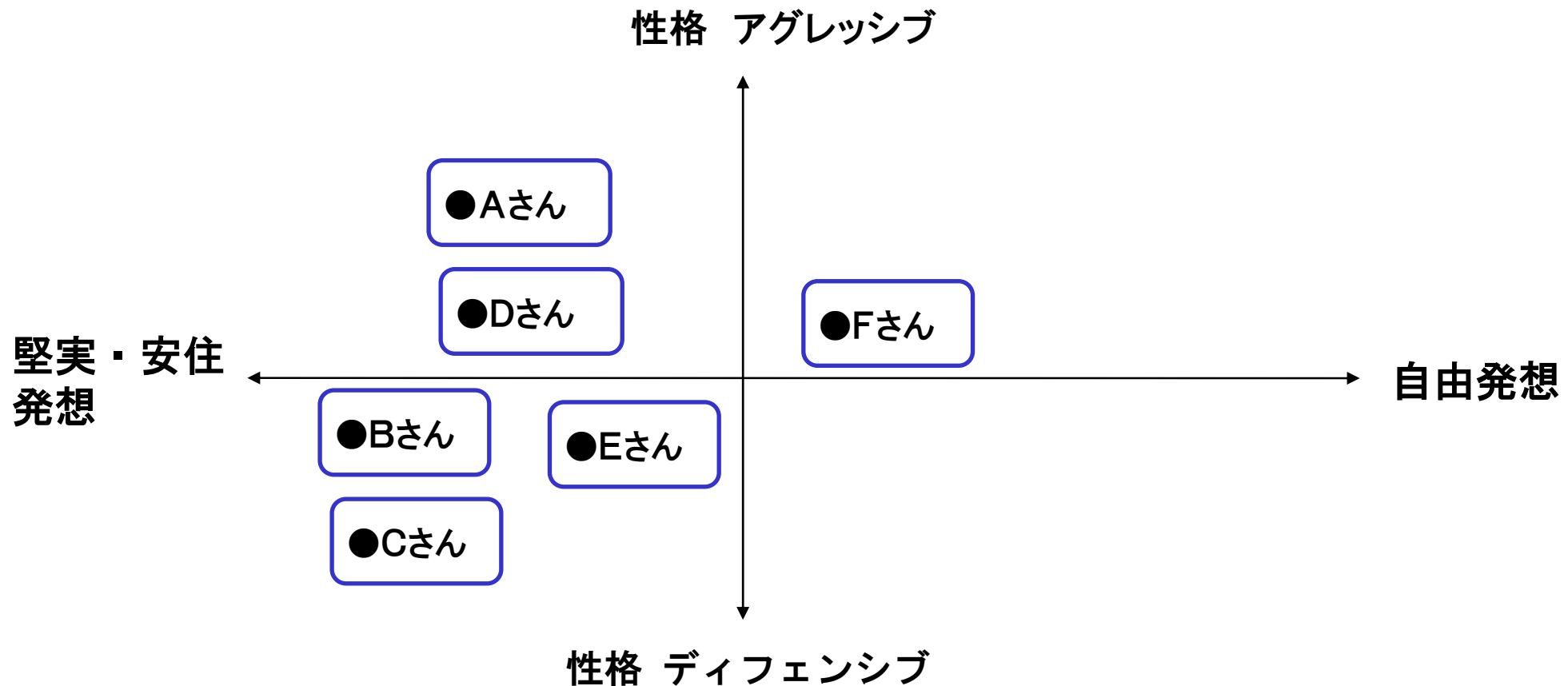
- ◎△△△という固有領域に強いという個性が光る。
- ◎堅調な本業に支えられて地に足の着いた開発環境が整いつつある。
- ×社内競争意識が薄い無風状態。切磋琢磨する気風を感じない。
- ×組織間の風通し・連携が悪い。

技術軸Blue Sea (世界初・業界初を狙う研究開発戦略)



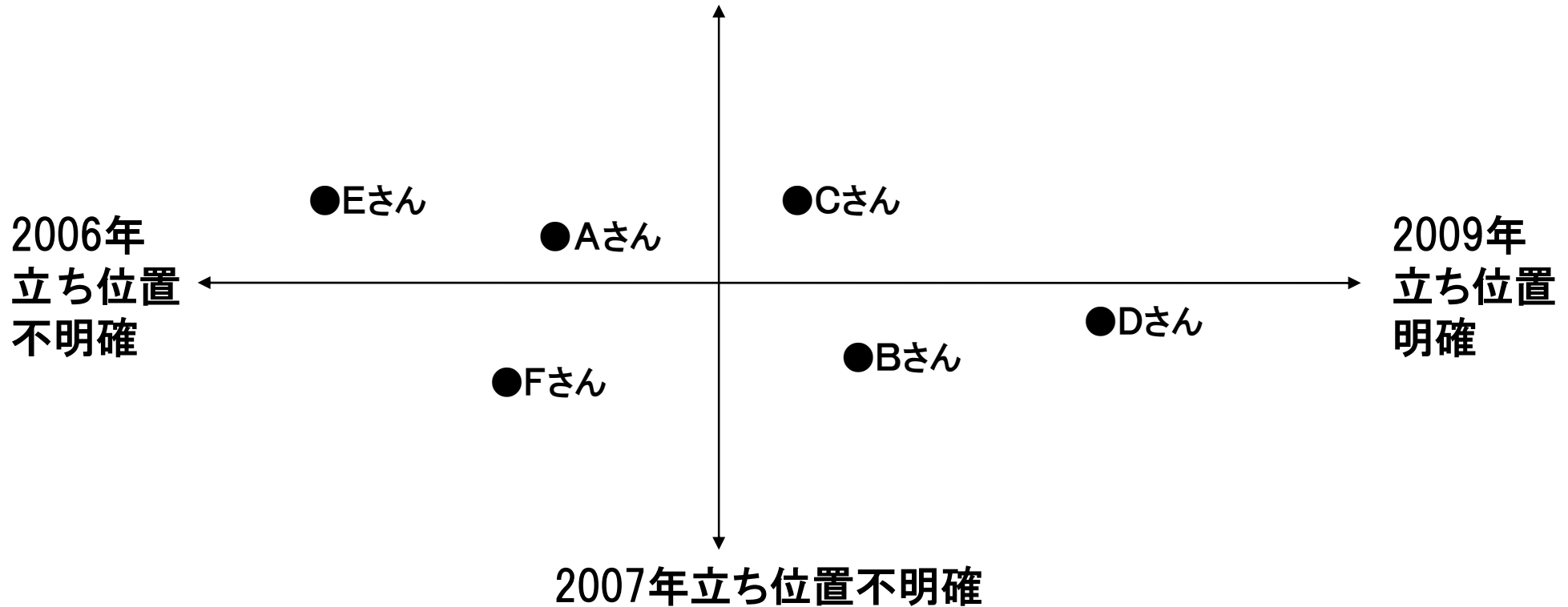
技術軸Red Ocean (2番手でも確実に売上・利益を得る研究開発戦略)

- ▲真面目で堅実だが大人しく暗い。
- ▲採用時点からヤンチャ坊主が少ないのでパラダイム変革は起きづらい。
- ×社内競争が薄い無風状態である為、安住意識アリ。

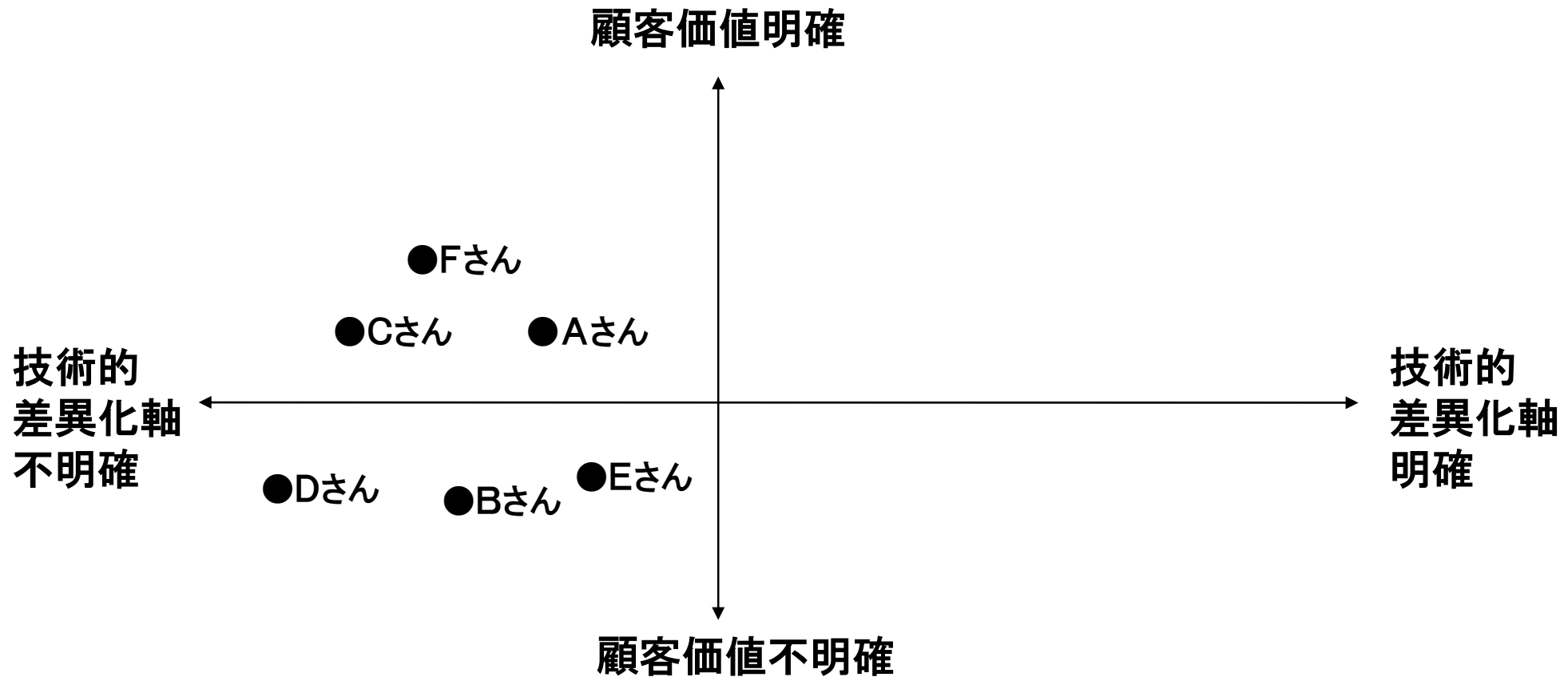


2006年現在： 社内No.1 専門スキルが少なく、立ち位置弱い
2009年時点： 起点の2006年の地盤が緩いので自信薄い

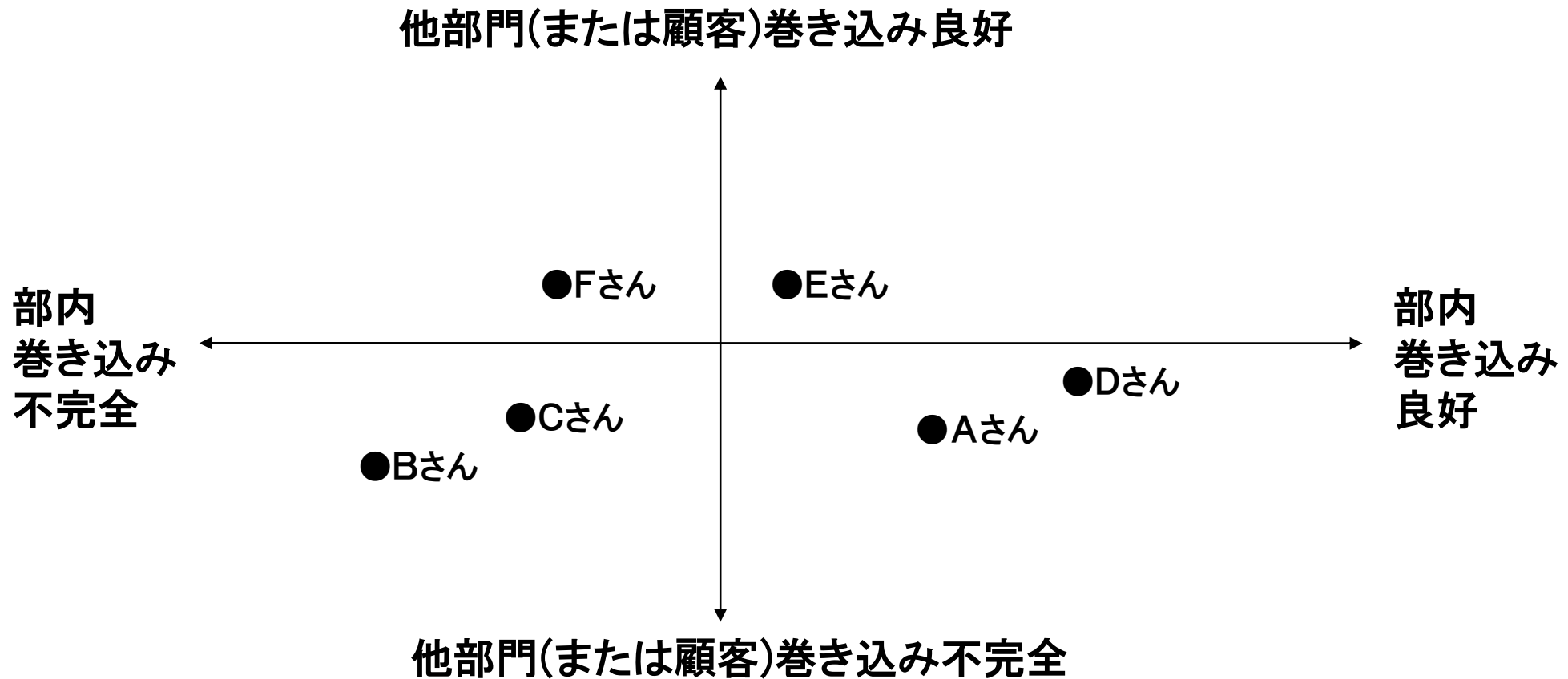
2009年立ち位置明確

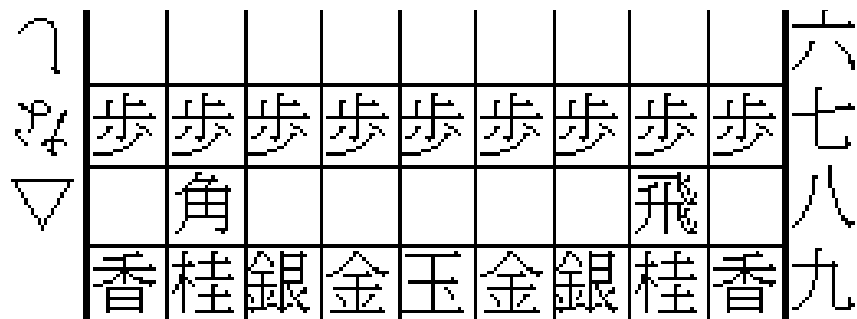


顧客の懐に深く入り込めていない為に顧客価値の抽出が甘くなり、
それに伴い技術的差異化軸の尖がり具合も鈍い



他部門(または顧客)の巻き込みに関して、**自らひきこもっている**為
巻き込み方が中途半端





駒の特性と強み

飛車 角	長距離かつ強力な攻撃力を持つ 攻撃隊の基軸
金 銀	攻守の要 但し先制攻撃・長距離攻撃には 適さない
香車	融通は利かないが一本道を与えれば 強烈な威力を発揮する
桂馬	素直ではないクセのある動き 攻めの接近戦では威力を発揮する
七六歩 二六歩	この歩が動き出さないと飛車角も 活躍できない

◎◎部

()

Aさん

Cさん

()

Fさん

◎◎部

Eさん

Bさん

()

Dさん

()



打順と役割		適性
一番	塁に出て	(Dさん)
二番	チャンスを創る	(Eさん)
三番	長打で得点を	()
四番	叩き出す	(Fさん)
五番	確実に追加点を	(Aさん)
六番	狙う	(Bさん)
七番	ストレスの掛からない	(Cさん)
八番	下位でラクに打たせる	()

費目及び概算経費

費目	1. 標準版 *個人指導&集合研修併合型	2. 1泊2日短期集中版 *集合研修型
基本パッケージ	18Pの第1～3回の研修プログラム一式。 *6～10名参加の場合 240万円。	19～20Pの研修プログラム一式。 *6～10名参加の場合 90万円。
オプション	コンサルティング報告書 *お1人当り10万円。 6名ご参加の場合 60万円。 8名 " 80万円。	コンサルティング報告書 *お1人当り10万円。 6名ご参加の場合 60万円。 8名 " 80万円。
別途実費	東京23区内からの交通費及び宿泊費。	←
合計金額 (*6名の場合)	300万円 (消費税別、実費別)	150万円 (消費税別、実費別)

概算ですので、与件整理によって変動する場合は
後日正式版をご提案させていただきます。

大企業では組織に埋没して自分軸を見失ってしまい、本来の実力を発揮出来ない [引きこもり症状]の方々を数多くお見受けします。

講師自身のかつて大企業で事業開発を成功に導いた経験に加え、**ご導入企業様でのご評価**からも本プログラムの導入効果には**確信**を持っております。

顧客のみなさまがたに決して損はさせませんので、**是非一度**ご導入くださいますよう、宜しく願いを申し上げます。

The logo for AXIS Technology Co. Ltd. features the word "AXIS" in a bold, blue, sans-serif font. The letters are spaced out, with the "A" and "X" being significantly larger than the "I" and "S".

〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町29-25
株式会社アクシス・テクノロジー