

第2期イノベーターズワークショップ

主催 MCEI東京支部



TOKYO

jimukyoku@mceitokyo.org

TEL 03-5276-6561 FAX03-5276-6627

102-0083東京都千代田区麹町1-6-9DIK麹町ビル4C

目的

- with/Afterコロナの時代、組織は時代変化に適應すべく製品やプロセスの「創新普及（イノベーション）」を出し続けることが重要です。その実現に向けたリーダーシップ育成の場「MCEIイノベーターズ」の第2期を開講します。
- 本講座では、国内外のイノベーター育成理論や人物事例を学びアイデア出し術やビジネスモデル出し術など、イノベーションに必要な実践スキルを学び合います。



Innovators



Innovation

<受講対象者> 定員20名程度

- 新価値（事業やそのプロセス）の実現を考えている人
- 同じ志を有している人たちとの協創により、自己成長そして自組織および社会への貢献を目指している人
- MCEI活動運営にも積極関与・助言をいただける人

<会場> オンライン(Zoom)、コクヨ霞が関オフィス 他 決まり次第お知らせ

<参加料> 無料

<ファシリテーター> 小野敏博 MCEI東京支部 専務理事

<コーディネーター>

坂本 崇博

さかもとたかひろ

コクヨ株式会社 働き方改革プロジェクトアドバイザー
合同会社SSIN 代表/MCEI東京支部 理事

2001年コクヨ入社。アウトソーシング、働き方コンサルティングなど新規事業・ソリューションの立ち上げに参画。

多くの会社への新規事業開発・制度や仕組みづくり、スキルアップ研修などの貢献、また、健康経営を目的とした日本健康企業推進者協会の立ち上げ、副業での合同会社SSIN設立を通して、様々な企業に貢献している。

プログラム概要

- 2021年9月～2022年3月の間で4回開催（各回2.5時間程度）で以下の内容で、ゼミ形式でインプット・ディスカッション・アウトプットを行います。

<毎回の進め方>

アクティブラーニング（能動的学習）を取入れ、実践力を身につける

Facebookの参加者限定グループで、講義の間のコミュニケーションや自主勉強会も可

INPUT



- テーマに関する知識講座
- 事例紹介
- ゲスト講師のレクチャー

WORK



- ディスカッション
- 事業アイデア出し
ケーススタディワーク

OUTPUT



- プレゼンテーション
- 成長振り返り、今後のアクションプラン発表

<スケジュール> ※日時・テーマは変更する場合があります。

	日時	内容
1	9月17日(金) 18:00~20:30	イノベーター理論を学ぶ <ul style="list-style-type: none">エフェクチュエーション、シリアルイノベーター理論などイノベーター事例紹介（某電機メーカー 新規事業担当など）
2	11月12日(金) 18:00~20:30	新規事業開発ノウハウを学ぶ <ul style="list-style-type: none">アイデア出し術、ビジネスモデル練り上げフレームワーク事業化に向けたユーザーヒアリングや周囲の巻き込み方など
3	1月21日(金) 18:00~20:30	ケーススタディ「Afterコロナ時代における企業課題」 <ul style="list-style-type: none">自社の社会的課題についてグループワークワークをしながら講師によるフィードバック、追加講義
4	3月11日(金) 18:00~20:30	ケーススタディ結果発表・振り返り <ul style="list-style-type: none">グループワーク結果のプレゼン⇒講評・アドバイスこれまでの振り返りと、今後の成長プランの発表

スケジュール詳細

※日時・テーマは変更する場合があります。

日時・会場

内容

1

2021年
9月17日(金)
18:00~20:30

イノベーター理論を学ぶ 「熱くなろう」

- ・ インプット：イノベーター理論再紹介（EF、SI、PLaB）
その理論に当てはめて他社イノベーター活動事例・紹介
個人ワーク&発表：今、イノベーターとして自分ができること、できていないこと。
パッションを考える 「自分が世界にどんな価値を提供したいか、何故か」
（自分なりのこれからの世界はこうなるという未来予測踏まえて）
- ・ 次回までの課題：上記をグループSNSにアップして、各自、「私ができる貢献」を書き込み。

2

2021年
11月12日(金)
18:00~20:30

新規事業開発ノウハウを学ぶ 「クールになろう」

- ・ インプット：アイデア出し術、ビジネスモデル練り上げフレームワーク（PEST、リーン）
および事業化に向けたユーザーヒアリングや周囲の巻き込み方など
- ・ ディスカッション・アウトプット：アイデア出し、リーンキャンバスなどの実践演習
- ・ 次回までの課題：1回目+2回目の内容踏まえて、これからの未来における新規事業案を考える。

3

2022年
1月21日(金)
18:00~20:30

ケーススタディ「Afterコロナ時代における企業課題」

- ・ インプット：Withコロナ~Afterコロナでの社会の変化、企業の変化、
これからの課題感・方向性、使える資源
- ・ ディスカッション&アウトプット：自社における課題を出し合う・PJのリーンキャンバスver01
作成→プレゼン
- ・ 次回までの課題：提言を練り上げてもらう

4

2022年
3月11日(金)
18:00~20:30

ケーススタディ結果発表・振り返り

- ・ インプット：プレゼンノウハウ、ユーザーヒアリングのコツ
- ・ アウトプット：①前回宿題のプレゼン「Afterコロナ時代における企業課題(仮)」
⇒講評・アドバイス（ある意味ユーザーヒアリング）
（さらに、研究会でも発表をしてもらい人気投票）
②これまでの振り返りと、今後の成長プランの発表

第1期参加者の声

(参加者限定Facebookグループより抜粋)

●皆さん、マーケティングという分野は共通ですが、業界やバックグラウンドが違うことで提案内容が多種多様で、発表者の一員ながらとても楽しませて頂きました。
自分にはない視点に驚かされることもあれば、すごく共感する部分もあって、社内にはできない経験をさせて頂きました。(食品メーカー 開発部)

●最終日には理事の方々にも参加いただき、実際に提案を聞いていただけだったので、新事業提案の疑似体験ができました。坂本さんからの評価ポイントについても大変参考になります。
そういった評価ポイントを踏まえながら、今後も自分が叶えたいことを実現していきたいです。
特に1か月間、女性陣チームで合計4回の勉強会を実施し、その中で意見をいただいたり議論する中で自分の意見がクリアになることも多く、大変学びになりました。理事の方にもご意見をいただくことで、よりブラッシュアップした提案に繋がることを実感できたのも良かったです。(食品メーカー 営業)

●皆様の思いや発表、講師の方々のお教え、フィードバックを聞いて、日々の業務や社内ではわからないことや知らないことをたくさん目の当たりにして、とても貴重な体験をさせていただきました。
今後少しでも、自社や自身の未来に活用できるように(活用するように)、今回学んだことを日々心がけたり、意識して生活していこうと思います。(リサーチ業 営業)

●全4回を通し、目的だった「実体」としてのイノベーションの一部を学ぶことができたと思っています。
最終日の企画提案については、事業を回す上での「お金」や「システム」を具体化する力がもっと必要だと気づくことができました。
短い時間でしたが、これをきっかけとし、社内で面白いことができるよう頑張りたいと思います。
充実した時間をありがとうございました。(ソリューション事業)