

DMN ビジネスワークショップ | BUSINESS WORKSHOP

ベイカレント・コンサルティングによる

「真実のサービス」

現代の顧客から求められる

真の製品／サービスをデザインする

『戦略的サービス企画』ワークショップ（全4回）

開催概要

講師： 鶴田陽平 氏 （株）ベイカレント・コンサルティング パートナー

開催日時： 第1回 9月2日（火） 18:00～20:00（受付17:30～）
第2回 9月9日（火） 18:00～20:00（受付17:30～）
第3回 9月16日（火） 18:00～21:00（受付17:30～）
第4回 9月30日（火） 18:00～21:00（受付17:30～）

会場： ダイヤモンド社 9F セミナールーム
東京都渋谷区神宮前 6-12-17

一般参加料金： 80,000 円（+税） / 1 名 4日間通し

※ただし同社内・同部門内等で2名以上の複数参加の場合は1名 60,000 円（+税）

皆さまへ

今回、ビジネス創造に資する教育研修プログラムで豊富な実績をもつ弊社 DMN（ダイヤモンド・デザインマネジメント・ネットワーク）主催の当ワークショップを、DMN 会員企業以外の一般企業様にもぜひ体験していただきたく、一般参加枠をもうけて特別にご案内させていただきました。

この機会をぜひご活用いただきますようよろしくお願いいたします。

ただし定員になり次第締め切らせていただきますので、早めのお申し込みをお願いいたします。またご不明な点などございましたらご遠慮なく DMN 事務局までお問い合わせください。

DMN 事務局：dmn@diamond.co.jp

開催主旨

今回 DMN では、日本を代表するコンサルティングファームのひとつであるペイカレント・コンサルティングのパートナーとして活躍される鶴田陽平氏を講師に迎え、**今日のビジネスの核心である「サービス」**をテーマに据えた画期的なビジネスワークショップ（全4回）を実施します。

鶴田氏は、今日のグローバルな通信ネットワークビジネスに精通する敏腕コンサルタントであり、通信業界と他業界の新しいアライアンスを、日本企業の重要な未来戦略として位置づけ、**戦略策定からデザインにまでおよぶ「戦略的サービス」構想**においてきわめて高い評価を集める注目のストラテジストです。

同氏は、今回の DMN ビジネスワークショップの狙いを以下のように述べています。

「グローバル化とデジタル化という、日本企業を取り巻く大きな環境変化の潮流の中において、**<通信業界と他業界とのアライアンスによる新たなサービスの創出>**を題材に、**<現代の顧客から真に求められる製品/サービスとは何か！>**という本質について、個々の企業の枠を超えて考察することを通じ、今後のみなさまの**デザインおよびデザインマネジメントへの“気づき”**をお持ち帰りいただきたいと考えています。」

「戦略的サービス企画」は「**戦略を考慮したサービスデザイン**」とも言うことができます。つまりすぐれて創造的なプランニングなのです。今日的な意味における「サービス」とは、顧客が価値を創出しようとすることへの「貢献」です。それはどのような貢献なのか。それぞれが今回のワークショップタイトルでもある「**真実のサービス**」です。それをビジネスとして実現するための AtoZ が示され、そのシミュレーションを体験できる機会が、今回のワークショップです。

ワークショップがチャレンジする課題

ビジネス創造のメソッドとして、従来は「技術発想」や「市場発想」が主流でしたが、近年は「人間発想」がクローズアップされ、「デザインシンキング」などもその流れをくむものかもしれません。今回のワークショップは、こうした傾向をインテグレートするかたちで新しいメソッドを示すものとなっているところが、たいへん先進的で大きな特長となっています。

鶴田氏は、「デザインシンキング」のようなメソッドについても、HCD（ヒューマンセンタードデザイン）、エスノグラフィー、ラピッドプロトタイピング等々と同様に、最近のデザイン界の潮流を表すものとしての確にとらえています。その上で同氏は以下のような鋭い指摘をします（会話からそのまま引用）。

「（デザインシンキングは）技術からの発想、市場からの発想だと限界があるので、<これからは人間から発想しよう！>ということなんですけど…そもそも技術と市場と人間は、「or」じゃないと思うんですよね。

「必要なのは、**<技術（商品）⇔市場（ビジネス）⇔人間（体験）>**の三つが**すべて融合・バランスされているサービス**を作って提供することなのではないかと。そうでないと、事業的な成功につながるサービスの企画・開発・セールスが実現できませんよね。

「実際これらがバラバラになってしまう原因なんですけど、戦略⇒デザイン⇒制作／開発⇒マーケティングという流れのなかで、**<戦略>と<デザイン>と<制作／開発>の間の断絶**があることだと思えます。

「なので、そこをなんとかしたいわけです。」

まさにここが、今日の世界で**「真実のサービス」**を実現できるかどうかの急所でしょう。日本企業が立ち至っている状況をいかに打開してビジネスを成功させることができるかは、この**「戦略的サービス企画」**を皆さんがそれぞれの現場で生かすことにかかっていると言っても過言ではないでしょう。

スケジュール

Day1 講義編：

9月2日(火) 18:00～20:00 (2h)

Day2 WS (個人ワーク)：

9月9日(火) 18:00～20:00 (2h)

- ① ケーススタディ
- ② その完成形を各自で考えていただく
- ③ 講評

Day3 WS (グループワーク)：

9月16日(火) 18:00～21:00 (3h)

- ① グループディスカッション
- ② 検討テーマ設定
- ③ ニーズ抽出
- ④ アライアンスサービス検討

Day4 グループ発表 & QA：

9月30日(火) 18:00～21:00 (3h) ※発表2h、QA1h

Day1～Day4 を通しての達成目標

① サービスに関する戦略とデザインの融合

⇒戦略＝経営コンサルタント、デザイン＝デザイナーが担当。

この「前工程と後工程」を接続させたい。

具体的には…

- ビジネスインパクトを考慮したターゲティング
- ターゲット→体験→機能→デザインとの接続性確認

② 「自社の経営リソース」に閉じないサービス戦略／デザイン

⇒ブランド、ビジネス機能、技術、チャネル等、足りないものは外部から適宜調達

⇒金銭的調達のみならず、Win-Win 関係に基づくバーター取引（顧客、チャネルの交換等）も考慮

参加お申し込み用紙

*必要事項をご記入の上、e-mail または FAX で DMN 事務局までお送りください。

(FAX の場合は送付後メールにてご一報お願いいたします。)

*なお、定員になり次第締切させていただきます。お早めにお申し込みください。

※お申し込み受付後（ご入金後）のキャンセル（返金）は一切承りかねますので、あらかじめご了承ください。

* Web エントリーからもお申し込みいただけます。

>> www.dmn-online.net より、「ワークショップの詳細・参加申込」をご覧ください。

>>
DMN
事務局

E-mail: dmn@diamond.co.jp FAX: **03-5464-0786**

お申し込み締切: **2014年8月27日(水)**

ご参加者（お申し込み代表者）

御 社 名 _____

部署・役職 _____

住 所 〒 _____

お 名 前 _____

TEL _____ - _____ e-mail _____

その他ご参加者

お名前 _____ TEL _____

部署・役職 _____ e-mail _____

お名前 _____ TEL _____

部署・役職 _____ e-mail _____

お名前 _____ TEL _____

部署・役職 _____ e-mail _____

メッセージ欄