

【交流型ワークショップ】

変化を勝ち抜き、未来を創るリーダーの 「経営脳」をアップデートする

～ 既存領域でより稼ぎ、新規領域に挑戦する
「攻めの業態転換」を実現するために ～

中部経済産業局は、経営大学院やベンチャーキャピタルを運営するグロービスと連携し、中堅・中小部品サプライヤー企業の経営層向けに「攻めの業態転換」を実現するための交流型ワークショップを開催します。

電動化の進展、自動車の付加価値構造の変化、海外現地生産の加速、カーボンニュートラル対応等、自動車産業を取り巻く事業環境の変化に対して、中堅・中小部品サプライヤー企業においては自ら変革へ対応することが求められています。

全2回のワークショップでは、現在の自動車産業と同様の状況の中、変化を勝ち抜いた企業事例を活用したケーススタディに取り組み、同業種の参加者や講師との議論を通じて、「川上・川下どちらも強く、利益を出しにくい状況での戦い方」や「自社の強み、アセットを梃子にした新規事業・成長戦略の考え方」を学び、自社における実践に向けたヒントにしていただきます。

「攻めの業態転換」を実行する上でのコツの掴み方等、ご関心のある経営者層の方々は是非ご参加ください。

日時

Day1：2022年**12月8日**（木）

13:00～17:00

Day2：2023年**1月19日**（木）

13:00～17:00

場所

グロービス経営大学校名古屋校
JRゲートタワー27F（JR名古屋駅直結）

講師

株式会社グロービス
グロービス・コーポレート・エデュケーション
ディレクター 大崎 司氏

○プロフィール
電通グループのコンサルティング会社2社の立ち上げに携わった後、グロービス入社。名古屋法人部門責任者として、自動車関連産業をはじめ様々な業種に対し、人材育成・組織開発面でのコンサルティング、戦略領域の講師、起業家へのメンタリングを行う。



■ワークショップの内容

【Day1】川上・川下どちらも強く、利益を出しにくい状況での戦い方を学ぶ

戦略立案の基本となる思考プロセスを押さえた上で、業界構造分析、戦略および施策の立て方、成長オプションを洗い出すポイントを理解する。

【Day2】自社の強み、アセットを梃子にした新規事業・成長戦略の考え方を学ぶ

市場トレンドを見つづこの市場に打って出て、競争優位を築くのかを考える。新規事業・成長戦略の評価やそれらの戦略を考える際に持つべき視点、戦略の意思決定に関する判断基準を押さえる。

概要

- 対象者 : 中堅・中小部品サプライヤー企業の経営層
(現在の経営層に限らず、次世代の経営層の方も含む)

■開催までのスケジュール

ワークショップに参加するには、事前説明会とオリエンテーションへの出席が必要です。
また、エントリーシート、Day1に向けた事前課題を提出することが必要になります。
詳細は、10/11(火)事前説明会にてご説明しますので、ぜひご参加ください。



事前説明会への申込方法

下記ホームページから、申し込みをお願いいたします。

<https://chbmobi.meti.go.jp/seminar-entry1>

QRコードからも
申込が可能です。



【申込み〆切り】2022年10月6日(木)

※中部地域(愛知・岐阜・三重・富山・石川)所在企業を優先し、申込状況により調整される場合があります。

【注意事項】

※参加対象者：中堅・中小部品サプライヤー企業にて現在または次世代の経営層を担う方々(1社1名まで)
受講後には社内関係者を巻き込み「攻めの業態転換」を推進していくことが期待されます。

(例：経営者、経営企画担当役員等)

※ワークショップに参加する場合、参加者本人による事前説明会およびオリエンテーションへの参加が必須です。

※説明会およびオリエンテーションは「Microsoft Teams」でオンライン実施の予定です。

アプリまたはWebブラウザよりご参加ください。PCでの参加を推奨します。当日の録画・録音はご遠慮ください。

※ワークショップへの参加希望が定員を超える場合、エントリーシートの内容により調整される場合があります。

「個人情報の取扱いについて」

- ご入力いただいた事項は、本ワークショップ申込受付等の運営を目的として使用し、他の目的で使用することはありません。個人情報をご本人の同意なく第三者に提供をいたしません。
- 経済産業省の個人情報保護方針に従い適切な保護措置を講じ、厳重に管理いたします。

■ワークショップ会場

グロービス経営大学校
名古屋校

愛知県名古屋市南村区名駅1-1-3 JRゲートタワー27F

(JR・市営地下鉄(東山線・桜通線)「名古屋」駅桜通口直結) ▶

