

平成22年度

バイオビジネス経営塾

～ドラッカー理論を中心に、それぞれの製品戦略を創造！～

厳しい経済情勢下、道内バイオ産業の平成21年度売上高は461億円と、この10年間で4.4倍の成長を遂げております。

今後、持続的な成長を遂げていくためには、イノベティブな製品・サービスの創造が必要であり、これを担う人材の育成が重要となっております。

そこで、昨年度に引き続き、次代を担う経営・技術人材の育成を図る『バイオビジネス経営塾』を開催いたします。

「マネジメントの父」ドラッカー理論を中心に、塾頭である土井尚人氏や専門家が、「自社の強みと機会の把握」「顧客価値の創造」「顧客への効果的アプローチ」などを講義。講師がメンター（相談相手）となり、受講者全員でそれぞれの企業の製品・サービス戦略を具体的に検討します。参加者同士のコラボ製品も生まれるかもしれません。

皆様の多数のご参加をお待ちしております。



塾頭:土井尚人氏
北海道バイオ産業クラスター・フォーラムマネージャー

日時	(第1講) 平成22年	7月20日	(火) 15:00～18:00
	(第2講) 平成22年	9月15日	(水) 15:00～18:00
	(第3講) 平成22年	11月2日	(火) 15:00～18:00
	(第4講) 平成23年	1月18日	(火) 15:00～18:00

※各講義終了後、交流会を開催する予定です。(会費制)

会場 京王プラザホテル札幌 (札幌市中央区北5条西7丁目)
TEL:011-271-0111 <http://www.keioplaza-sapporo.co.jp>

対象 道内バイオ関連企業の経営幹部、事業・技術責任者など

- ◆原則、上記4講座全てに参加できる方(企業)が対象。
- ◆「バイオ関連企業」とは、農林水産物由来の機能性素材・食品、化粧品、医療・医薬、バイオ研究支援等の企業。
- ◆社長、経営幹部とともに、次代を担う事業責任者、研究開発責任者、社内ベンチャー責任者などが対象。

申込方法 ◆参加希望者は、「組織名、役職、氏名、電話番号、Eメールアドレス」を明記の上、Eメールにて以下の「申込み・問い合わせ先」まで、平成22年7月14日(水)までにお申し込みください。
※お申し込みの際にご連絡いただく情報(個人情報含む)は、本塾の運営にのみ利用させていただきます。

主催 北海道バイオ産業クラスター・フォーラム、ノーステック財団、経済産業省北海道経済産業局、北海道

受講料
無料

定員
20名
(申込先着順)

申込み お問合せ先 (財)北海道科学技術総合振興センター(ノーステック財団) クラスター研究部(阿部・杉山)
TEL:011-708-6392 FAX:011-747-1911 E-mail:norip@noastec.jp

PROGRAM

【第1講】平成22年7月20日（火） 『強みと機会の把握』

15:00 - 15:50 【講義】

ピーター・ドラッカーは、自らの「強み」を活かすことができる場所で事業化することの優位性を説いている。また、チャンスをつかえる仕組みについても遺している。ドラッカーが言うように、機会を見つけ活かすことは天才のひらめきではなく仕事であるという観点のもと、問題提起を行う。

北海道バイオ産業クラスター・フォーラム マネージャー
(株) ヒューマン・キャピタル・マネジメント

代表取締役社長 土井 尚人 氏

安田信託銀行を経て、2002年に事業インキュベーション企業(株)ヒューマン・キャピタル・マネジメントを設立。医薬系バイオベンチャー(株)イーベックの社長も務め、08年9月、独製薬大手と大型のライセンス契約をまとめ上げた。ドラッカー学会理事も務める。

16:00 - 18:00 【ワークショップ】

講義を受けて、「自らの強み」を把握するために、SWOT分析による自社の強みの把握を行う。講義で話した「イノベーションの7つの機会」をもとに、自社の周りにおける機会を把握する。

【第2講】平成22年9月15日（水） 『機会の把握と顧客価値』

15:00 - 15:50 【講義】

ピーター・ドラッカーは、事業を考える基礎となる「5つの質問」を遺してくれた。「5つの質問」とは何か？どのように活かせばよいか？を講義し、自らの事業を整理する術(すべ)を伝授する。

北海道バイオ産業クラスター・フォーラム マネージャー
(株) ヒューマン・キャピタル・マネジメント

代表取締役社長 土井 尚人 氏

16:00 - 18:00 【ワークショップ・グループ討議】

第1講で明らかにした「強み」と「機会」を活かしながら、事業を成功に導く土俵を明確にする。特に、事業のミッションを明確にして、どのように自らを特徴づけるのか、顧客はだれで、顧客にとっての価値は何なのか？これから顧客がどのように変化するかについて考え、討議する。

【第3講】平成22年11月2日（火） 『顧客へのアプローチ』

15:00 - 15:50 【講義】

多様化する顧客、変化する経済情勢、このような変化はチャンスである。顧客ニーズをつかえた販路開拓、顧客へのアプローチの方法について、具体的事例を交え伝授する。

(株) テクノアソシエーツ
ヴァイス・プレジデント 加藤 芳男 氏

1987年日経BP社に入社し、主にベンチャー企業支援事業や新規媒体の開発などを担当した。2005年からは三菱商事、日経BP社の合弁コンサル会社テクノアソシエーツで健康素材のマーケティングコンサルタントとして数多くのプロジェクトを手がける。



16:00 - 18:00 【グループ討議】

第3講で明らかにした「自らの顧客」「顧客にとっての価値」を考えながら、どのように顧客にアプローチすべきかを講師を交えて議論する。

【第4講】平成23年1月18日（火） 『新しい販路・アライアンス』

15:00 - 15:50 【講義】

グローバル展開を続ける北海道のバイオ企業。世界の成長市場である中国、韓国をはじめとするアジア地域への進出も目覚ましい。一方で、言語や商習慣、相手国の法規制や市場ニーズなど、クリアすべき課題も多岐にわたる。アジア地域への販路を開拓するにはどのようにすればよいかを講義する。

※講師については受講生の方々のご意見を伺い選定を行う予定です。

16:00 - 18:00 【プレゼンテーション・グループ討議】

グローバル展開を行っている企業など、受講者の中で希望する方から自らの事業を塾生に向けてプレゼンテーションしてもらい、講師も交えて皆で意見交換を行う。