実地実戦に貢献しながら、実戦力を磨く！

2014 実戦シミュレーション

募集要項

インスパーク株式会社

代表取締役 戦略経営コンサルタント 小川政信

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

現実の経営課題に 素早く迫りながら、

戦略リーダーシップを磨く！

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

Impact

プログラムの特色

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

高度な戦略力　市場の立体感を起点とした実戦力

現実課題への解　スピーディかつ的確な判断が可能という体験

経営のパースペクティブ　参加メンバーの他の課題結果からつかむ現実感覚

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

2

Design

プログラムの基本構成

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

足で考える　～　現場の観察、市場の反応の立体感の把握、メカニズムの解明などを優先

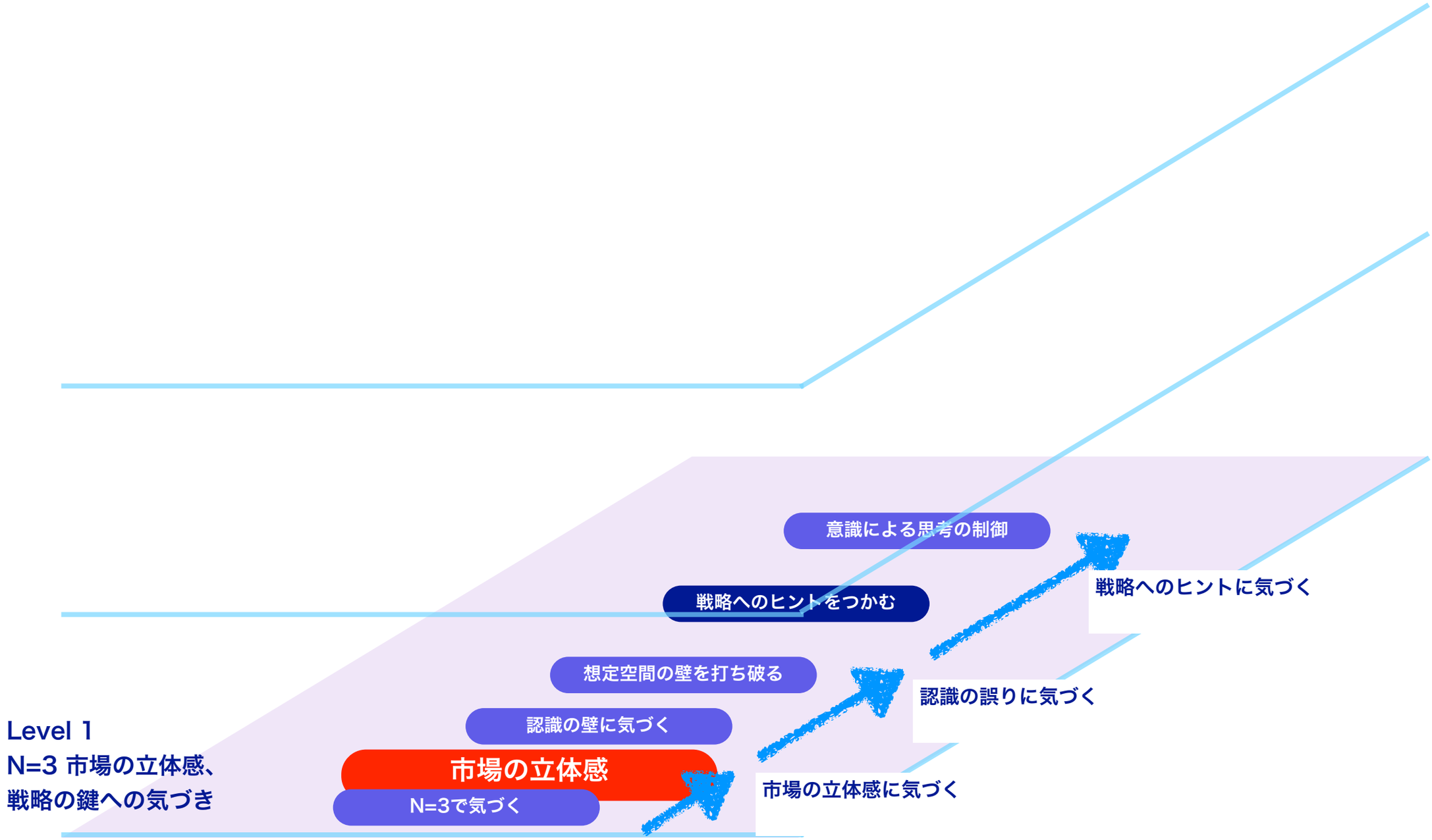
足で考える

「机の上での思考＝ミーティング＝意見の交換」は
「過去の認識の踏襲・反映」となり、危険！

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

市場の立体感（ 顧客の反応の立体感）から、ヒントに気づき、戦略の鍵を抽出していく

市場の立体感・気づき



Copyrights (C) INSPARK, Inc. All Rights Reserved.

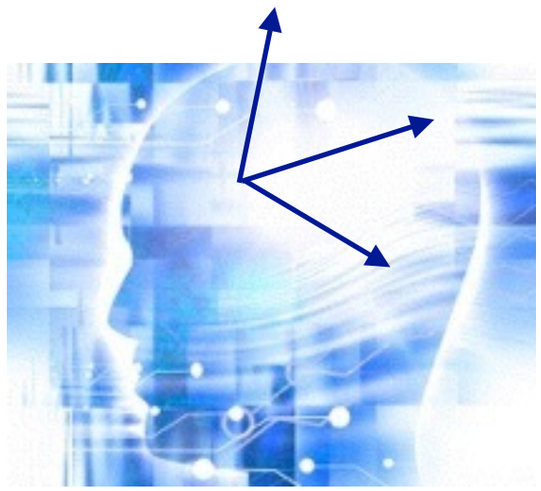
ごく限られた情報で「市場の立体感」を掴むことの価値は、非常に高い！

根幹は「Ｎ＝３で知る！」「市場の立体感をつかむ」

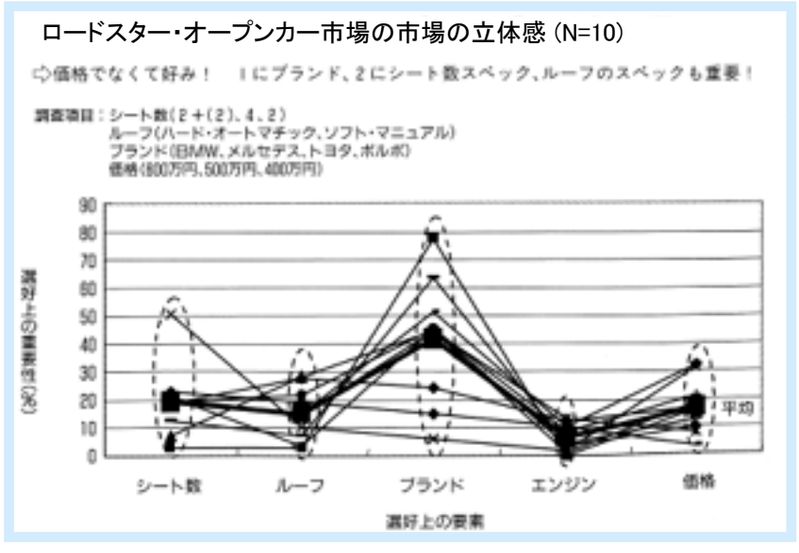
解説

N=3で知れ！

- 人間の頭脳は、Ｎ＝３のサンプル情報に触れると、勝手に立体的な認知作業を開始する
  - （例）土地勘の全くない地での住居探しをしたときなどの　経験を思い起こしてみてほしい
  - N=１では判断できない。Ｎ＝２で比較を開始する
  - N=3 で、ある種の相場観もでき、またパーツをばらして再編するなど、頭の中でベクトル合成を開始する
- 実地では、N=3で、ハッとするほど重要なことに気づくもの（!）。 Ｎ＝３で仮説をたて始め、重要なことは大急ぎで検証していく
- 頭での思考や、意見交換は、過去の認識の反映で、しばしば危険！　頭よりＮ＝３！



市場の立体感を知れ！

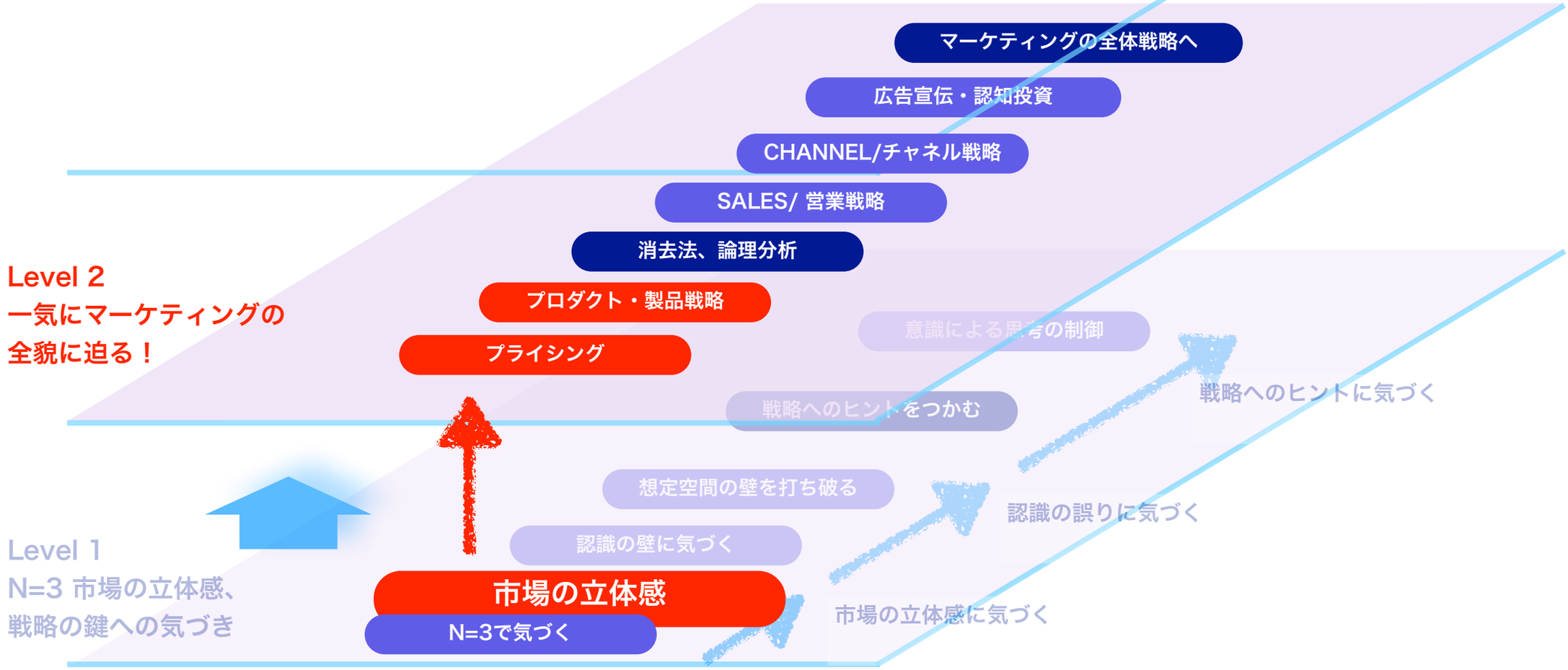


- 市場の立体感
  - ざっくり何割の顧客が、それぞれ、
  - 製品のどういうスペックを選好しているか、
  - 価格換算（プレミアム価値）でいくらの価値を認めているか
- これがわかると、製品戦略、プライシングはたちどころに戦略判断できる
- すると製品・プライシング以外も、相当一気に判断できるアプローチがある
- マーケティングの全貌が判断できるとなると、戦略の全貌の判断もほとんど瞬時に判断できるようになる

Copyrights (C) INSPARK, Inc. All Rights Reserved.

市場の立体感から、一気にマーケティングの全貌での戦略判断に迫る！

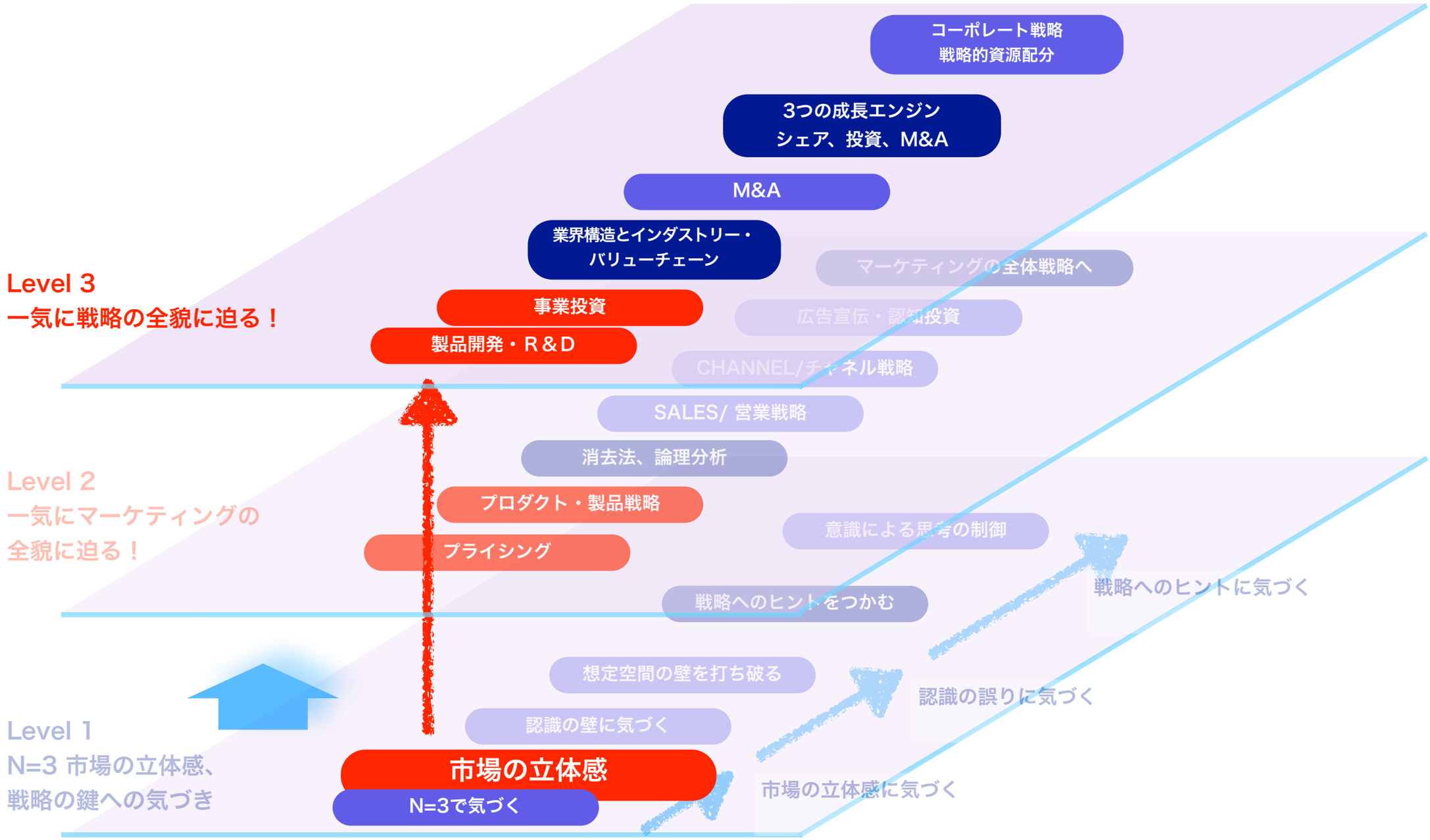
一気にマーケティングの全貌へ！



Copyrights (C) INSPARK, Inc. All Rights Reserved.

さらに事業戦略の全貌での判断まで到達することが、極めてスピーディに可能！

一気に事業戦略の世界へ！



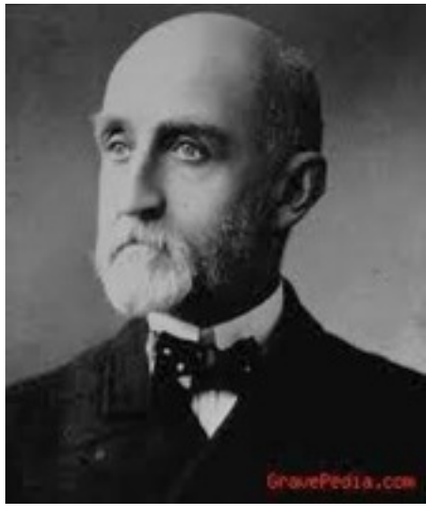
Copyrights (C) INSPARK, Inc. All Rights Reserved.

実地実戦で生かせる思考の働かせ方、動き方、戦略力は、多量の事例研究から自ら掴む！

自らが抽出した理論のみが実地・実戦で活かせる

秋山真之 参謀

マハン大佐

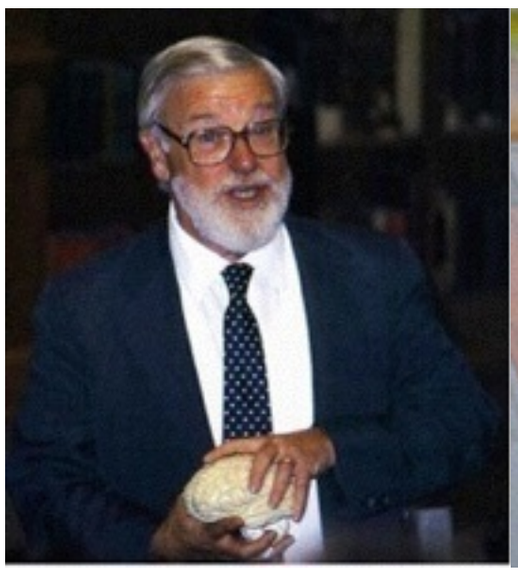


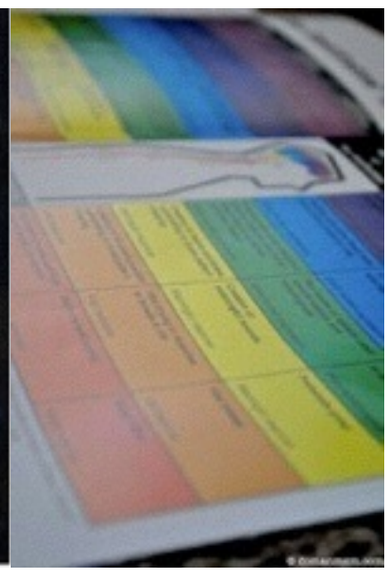
① 日露戦争の作戦参謀、秋山真之に、米国屈指の戦略家マハン大佐は、「理論、方法論は、人から教わっても実地実戦では役に立てられない」と教示される。「混沌とした事実の中から、自らが理論を抽出し、再構築したようなもののみが、実戦で生かせる」と教示

秋山真之は「俺の考えによく似ている」と共鳴して手記に記し、司馬遼太郎もおそらく体験から共鳴して著作に記述し（坂の上の雲）、小川政信も経営コンサルティングの経験から共鳴して引用

良質の事実、データの大量投入の効果が大！

グレン・ドーマン博士。手にしているのは脳の模型
右下は、2万人の脳障害者を助けた治療法に関するダイアグラム





② 人間の頭脳は、一定以上の情報に接すると、驚くほど早い段階で自然と法則を掴んでいく。だから、脳障害児にも算数の法則などは教えない。大量の事実、データ、頻度の高い刺激を与える　～　グレン・ドーマン博士

米国ペンシルバニア州、理学療法士。人間能力研究所代表。独自のメソッドで約２万人の脳障害児を治療、健常児以上に回復する子も多数出現。ソニー創業者の井深氏、盛田氏らもグレン・ドーマン博士の実践的研究と治療に共鳴して支援したことは有名（盛田氏は親族だけでなく本人も晩年に治療も受ける）。小川は２週間x３回にわたり上級プログラムまで修了、実践的知見を習得

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

3

Invitation

プログラムのご案内

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

参加目的

人材開発が目的の中心であるの会社が多いですが、課題解決が主たる目的という企業もあります

- 将来の経営幹部候補や、海外事業の経営者候補者への、実戦力、経営感覚を短期間に高める研修の場として（多くの日本企業がこの目的で活用してくれています）

- 具体的な経営課題の解決の場として
（ファンドや外資系企業の中に、この目的で活用する企業があり、また、期待しています）

- 具体的な経営課題解決と、幹部諸氏の力量の強化・見極めの場として
（外資系企業で経営者自らが幹部とともに参加し、課題にあたりをつけると同時に、チーム力を強化しました）

- 社内で走っている研修または新規事業開発などのプログラムと連動させて
（この目的でも多くの日本企業が活用してくれておりますし、期待しています）

また、経営の「実戦力」を身につける、類を見ないほど効果の高い研修プログラムのプロトタイプとして

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

参加者

年齢問いません、20代（！）から60代（！）までの参加実績があります

海外幹部派遣候補者や、早期選抜者など

経営者・役員で、幹部数名とともに参加して
チーム力を強化したり、具体的な戦略判断を加速させたり
また最終レビュー日のみへの参加から得るものも大！

- 経営幹部として成長が期待される人
- 経営力強化、人材開発プログラムの強化の担当または責任者
- 既に経営者・幹部である人

以上に準じて、本当に実戦力を身につけたい（つけさせたい）人。
また、チームの実戦力の強化に非常に効果的です

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

検討テーマについて

実地で重要なテーマも、研修用に幅を拡げるためのテーマも当時に取り扱います

- １テーマを3名程度で検討します（１～２名でも可能）。
  開始前・プログラム中、適切な助言をいたしますので心配はいりません。
- そのテーマについて、会社を越えたチームを編成します。原則、希望によります。
  企業により参加動機が様々なのでなぜかうまくいきます。
- 参加者への負担は意外に小さく、その意味でも費用対効果が大きいです！
  「市場の立体感 /Ｎ３」のほか、戦略判断上鍵となるポイントに焦点を合わせることを学ぶプログラムです！　粗削りで有効な仮説に到達します

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

意外と、短期間に、かなりの実戦性の高いテーマに、指針を与えることができます　～市場の立体感をベースにした独特のマーケティング/ 戦略アプローチのパワー (!)

選定すべき経営課題テーマのタイプ (例)

参考となりうべき
最新の他社事例の研究

事業戦略
ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ

事業戦略
自社回りの業界構造と競争ゲームの本質の研究や、未来シナリオの検討

事業戦略
複数の経営戦略案の検証と、具体策の構築

新規事業
海外事業
自社にとって未知の分野への進出計画案　～　海外市場、新規事業など

赤字事業
投資
製品戦略
営業
ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ
技術
具体的な製品戦略、プライシング、営業戦略、マーケティング戦略は基本だが大切、意外な戦略が！

新規事業
R&D
現在、実現したいと考えている戦略案の検証と、具体策の構築

事業戦略
ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ

R&D
戦略的に強化すべき経営課題（eg Ｒ＆Ｄマネジメント力強化など）も可能！

ﾛｼﾞｽﾃｨｯｸｽ
特定の経営機能強化。粗削のメカニズム解析などを通して素早く解決策に！

Copyrights (C) INSPARK, Inc. All Rights Reserved.

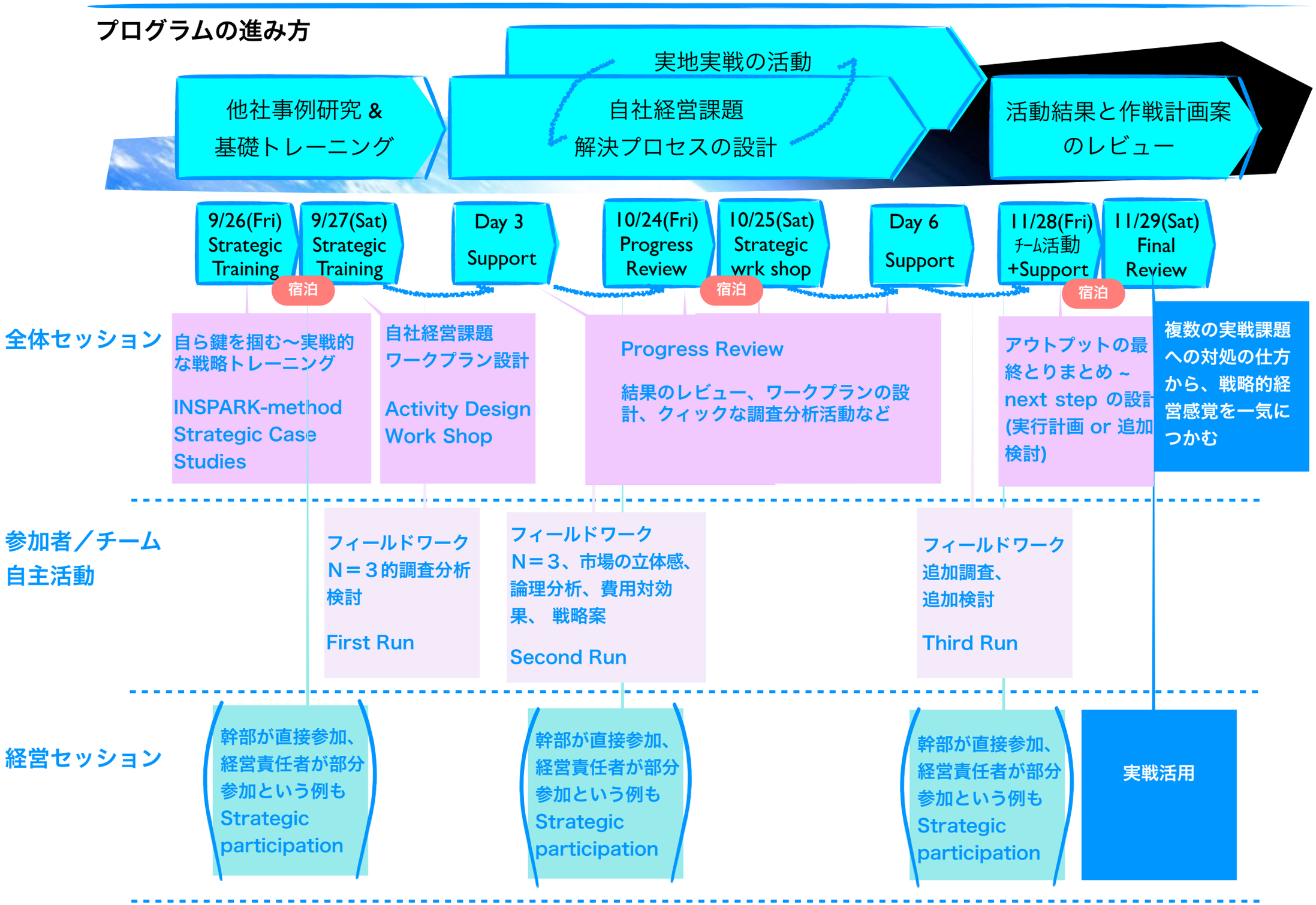
しかも、過半のテーマへの解は、当事者当該企業から意外性を持って受け止められてきており、実戦性の高さがその都度、証明されます！

検討テーマの例

検討テーマの例	原因解明	検討結果	打ち手を構築
立ち上げた新規事業が赤字で困っている、対応策は？	赤字事業 新規事業	原因を解明して１年後に黒字化。そもそもその市場では、製品コンセプトを広告認知投資しても効果が薄く、営業に投資すべき事業だったことが判明	
海外事業を強化するための製品戦略は？　案は２つあるのだが	海外事業	いずれの案も効果が薄いことが判明。その企業は社内認識に反して、製品力、ブランド力も負けておらず、営業力　（現地販売員のスキル、モラル）　が課題と判明	
海外でＪＶによる工場を建設するのだが、最適な投資規模について社内で見解が割れているのだが	投資	社内では控えめな線でスタートという声が強かったが、ＪＶ相手の見込み、工場のコスト構造から、倍の金額での投資が最適という有力な線が浮上、攻めの意思決定に	
新製品戦略を考案しているが、果たして成功させられるだろうか？	製品戦略	当該新製品の市場インパクトが大きいことが証明され、社内での優先順位を最大限に上げて開発する動きに	
新製品の開発中なのだが、完成した暁の最適なマーケティングプランは？	製品戦略 マーケティング	その製品コンセプトのインパクトが小さいことが判明し、代わりにインパクトの大きい新機軸が発見、証明された（それは社内優先順位が低いものだった…）	
ある事業のＲ＆Ｄについて、方向性が複数考えられているのだが、絞り込めるだろうか？	R&D	市場インパクトから見ていって、効果の大小には大きな差があることが判明、したがってＲ＆Ｄの絞り込みが可能となる	
事業強化のためのマーケティングプランを２つ構築したのだが、果たして現実の効果があるだろうか？	マーケティング	一方の効果は非常に低く、他方の効果が一部顧客に非常に高いことが判明。具体策に結びつけた	
海外メーカとともにＪＶを立ち上げたのだが、数年たってまだ赤字なのだが。基盤技術が弱い中で営業はしっかり行っているのだが、打開できるだろうか	技術評価 営業 マーケティング 事業戦略	技術基盤の問題ではないことが、市場インパクトからハッキリした、営業攻勢が弱いことが原因と判明	

Copyrights (C) INSPARK, Inc. All Rights Reserved.

日程は、１泊２日を３回を基本として、間に適切にサポートも行います



宿泊　オンワード総合研修所（神奈川県都筑区　田園都市線：鷺沼駅／たまプラーザ駅）

Copyrights (C) INSPARK, Inc. All Rights Reserved.

ENGINE

小川政信 と インスパーク株式会社

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

小川 政信 (おがわ まさのぶ)

- 1959年生まれ、82年東京大学卒、89年ハーバードMBA。都市銀行、中央官庁、ハーバードビジネススクール・リサーチ部門での日米欧の競争力研究プロジェクトへの参画、マッキンゼー・アンド・カンパニーを経て、最大スピード、最大の費用対効果で、豊かで戦略的な生き方と経営を支援するため、1996年、インスパーク株式会社を設立、代表取締役。

- ブティック型の経営コンサルティングオフィスであるが、役員には、もとネミックラムダ（現ＴＤＫラムダ）を店頭公開から登場二部、一部上場に導いた創業経営者 斑目力曠と、ミスミをやはり店頭公開から東証二部、一部上場に導いた、新規事業開発常務取締役であった玉井宏がいる。

- 以来、戦略コンサルティングと人材開発をおおむね50%ずつ行うが、独特のアプローチと実戦感覚から多数の実地のテーマを同時並行で取り扱う。実績は約200社、2000の案件、8000名。最上級層の人材開発と経営テーマ解決を同時に任されることも多い。

- また大前&アソシエーツのほか、投資ファンド、人材開発、経営コンサルティングのプロフェッショナル組織の立ち上げ、エンジン開発、成長加速を成功させる。

- 人の意識の問題に関心が深く、ナチュラルヒーリングの知見研究のため海外企業を買収、経営。本プログラムで、人の意識の向け方の重要性や、顧客の「ちょっと深い」深層心理を的確につかむことの大切さや、未来に向けて人が一般的に相当アグレッシブ、取捨選択・準備はできているが表層意識がそのことに気づいておらず、勝手な制約を自分や組織に課しているなどの現象についての洞察と、解決のためのガイドの出し方は、戦略コンサルティング、経営人材開発、ナチュラルヒーリングの知見が融合されたものといえる。

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

経験してきた業界は幅広く、相当の業界のバリューチェーンでの経験を有する。またマーケティングから、戦略、投資、Ｍ＆Ａ、Ｒ＆Ｄにいたるまでプロジェクトのタイプ、経営局面も多岐にわたる

INDUSTRIES OF EXPERIENCE JAN 2013

経営コンサルティングや人材開発・研修で携わってきた事業分野

エレクトロニクス

半導体

家電・デジタル家電

AV機器

重電気

化学

バイオテクノロジー

医療機器

健康食品

計測機器

機械

産業機器

産業機材

造船

テレコム・電気通信

システムインテグレーション・ソフトウェア開発

コンピュータ

テレマーケティング

ダイレクトマーケティング

eコマース

食品・調味料・乳製品

飲料・アルコール飲料

プラント・エンジニアリング

環境エンジニアリング

建築・土木・ゼネコン

不動産

銀行・証券

クレジットカード

総合商社

物流システム

アグリビジネス

電気

ガス

石油

レジャー・ホテル

印刷

教育・出版・人事部門サポート

広告宣伝・映像制作

TV放送

エンタテイメント

ビューティ関連

プロフェッショナル組織
・投資ファンド
・総合研究所 等

INSPARK, INC.

TYPES OF PRACTICE JAN 2013

プロジェクトやプログラムのタイプ

事業戦略
海外/グローバル事業戦略

アライアンス、M＆A

マーケティング
海外/グローバルマーケティング
新規事業開発

R&Dマネジメント

投資の意思決定

戦略的資源配分

事業と企業の再建、撤退、売却の意思決定とターンアラウンドマネジメント

調達、ロジスティックス、コスト削減プログラム

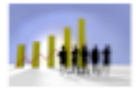
製品開発・製品戦略
チャネル戦略

ビジネスモデル変更

グランドデザイン・プロジェクト

次世代型営リーダー育成プログラム
（サクセッションプログラム）

役員候補者の研修、スクリーニングおよび役員研修


事業家型または変革型の人材開発

R&D x 事業開発者フォーラム

M&Aのフィージビリティスタディ
撤退売却の戦略的遂行

海外人材養成プログラム（日・英）

営業マネジメントの戦略的強化

広告宣伝の費用対効果最大化

Mini-MBAプログラム

MOTプログラム

戦略・マーケティングの実戦型ワークショプ　（戦略シミュレーション）

INSPARK, INC.

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

実戦シミュレーション・プログラム　これまでの参加企業（ABCあいうえお順）

● 高いクォリティ、トレーニング効果とテーマ検討の実戦性が好評で、様々な企業から「次世代経営人材開発」「期待通りの成果の出ていない事業の見直し・検討」「社内で時間のかかっている新規事業テーマの検討」「海外事業要員の育成」「買収・合弁対象事業の強化策の検討」など様々な背景で活用いただきてきました。● 人材開発上の効果はもとより、検討結果の価値にも高い評価をいただいてきましたー赤字事業の本質的な原因の解明や、研究開発の方向性などについては、市場インパクトから相当的確な結果が得られます。● 最終報告会への役員諸氏の傍聴参加も歓迎してきており、重要な気づきが得られるなど好評を頂いています。● また多くの企業で、社内プログラムの強化向上への参考とさせていただけました。

会社名	業種	プログラムの使い方	企業経営者・役員のオブザーブ参加など
ADK	広告代理店	社内の実戦力プログラムを補完	
IHI	重工業／機械	社内プログラムと連動・補完／実戦力強化	最終報告会に参加
IHIエスキューブ	SI／IT	社内プログラムと連動・補完／実戦力強化	最終報告会への参加
JCB	金融／クレジットカード	社内プログラムを補完／幹部養成／課題解決	社長・関係役員が最終報告会に参加、実戦活用
JVC	オーディオ／エレクトロニクス	幹部候補者の実戦力の効果的開発	
PCA	ソフトウェア／会計	外資系企業向け役員 / 候補者の経営力強化プログラム	参加
エバーグリーン	海運	外資系企業向け役員 / 候補者の経営力強化プログラム	参加
オリエンタルランド	レジャー／ディズニーランド	他流試合による幹部の効果的育成	
オリンパス	医療／画像エレクトロニクス	経営幹部の戦略力養成　／課題解決	最終報告会でオブザーブ参加あり
カネカ	化学／食品／エレクトロニクス材料	社内プログラムを一部補完	
クボタ	農業機械／産業財／環境エンジニアリング	社内プログラムを一部補完	グループ企業経営者が最終報告会参加
コダック	化学	経営幹部の戦略力養成　／課題解決	
スティール	産業用機械	外資系企業向け役員 / 候補者の経営力強化プログラム	参加
たらみ／サンキャピタル	食品／Private Equity	経営課題解決、経営力強化を目的	投資ファンド役員が企業幹部とともに実戦活用
中部電力	電力	経営幹部の戦略力養成／社内プログラムと連動	
東北電力	電力	経営幹部の戦略力養成／社内プログラムと連動	
日本ポール	産業用装置／膜技術関係	外資系企業向け役員 / 候補者の経営力強化プログラム	社長と幹部数名が参加、実戦テーマ解決に活用
博報堂	広告代理店	他流試合による幹部の効果的育成	
日立製作所	社会インフラ／ エレクトロニクス	外資系企業向け役員 / 候補者の経営力強化プログラム	参加
日立電線	エレクトロニクス	社内プログラム参加の役員が推薦	
ファンケル	化粧品／健康食品	社内プログラムと連動・併行・補完	
古河電気工業 / インフォメーションＴ	エレクトロニクス　／ＩＴ	役員参加	参加
マルホ	医薬品	役員参加	参加
三井不動産	不動産開発	他流試合による幹部の効果的育成	
ヤマトホールディングス関連企業各社	宅急便／家庭向けサービス／海外物流等	海外事業経営者養成などの目的で	
ライカマイクロシステムズ	医療用機器	外資系企業向け役員 / 候補者の経営力強化プログラム	社長と幹部数名が参加、実戦テーマ解決に活用
リクルート	人材サービス／出版／メディア	新規事業立ちあげの社内プログラムと連動	

申し込み費用と申し込み方法については、以下のとおり

費用は、 ４２ 万円 / 人（+tax）内訳は、参加費用 26万円

（プロフェッショナルフィーおよび事務局費： 研修開催日+期間中の遠隔での指導アドバイスおよび分析調査のサポートを含む）、 教材著作権費用 = 約 2 万円 、 宿泊・食事 = 約 6 万円、研修会場費 = 約 8 万円

一企業複数のご参加のご検討をお願いします

（複数の方が、理解と展開に幅とおもしろみが出ます）。自社関連のテーマで検討したい内容がある場合には、3名程度のご参加の検討をお願いします（回により一企業あたり１～７名まで実績はあり）

お申し込み方法

参加者の氏名、会社名、所属、をメール（info@inspark.jp)にてご送付ください。
詳細を別途ご連絡させていただきます。

Copyright (C) 2014 All Rights Reserved. INSPARK, inc.

夢と勇気と、現場と戦略

インスパーク株式会社

Main Address 〒146-0092 東京都大田区下丸子4-21-15 サウスタワー27F ***Phone*** (03) 5732-1191 ***URL:***//www.inspark.jp ***E-mail:*** info@inspark.jp