

## BD マネジメントスクール

# BD 人材育成コース シラバス

他流試合型、アクションラーニングのメリットを最大限に活用して、将来の幹部候補を育成するコースです。

### 実施概要

---

- 受講期間： 2023年9月6日(水)～2023年12月13日(水)  
開講日時： 隔週水曜 13:00～17:30  
回数・日程： 全8回  
① 問題発見・解決パート 9/6, 9/20, 10/4, 10/18  
② 事業変革・開発パート 11/1, 11/15, 11/29, 12/13  
担当講師： 小橋 貴之 (BD スプリントパートナーズ シニアコンサルタント)  
※日によって交代する可能性もあります  
会場： オンライン (Zoom を利用)、12/13 のみ都内会場 (終了後懇親会)

### コースの概要とねらい

---

事業における新しい取り組みを通じて組織や社会を牽引していく BD 人材に必要なスキル

- 状況調査、分析のスキル
- 問題発見・解決スキル
- 変革・創造スキル
- 説得・巻き込みのスキル

をバランスよく身に付け、翌日から実践できるレベルまで落とし込むことがこのコースの狙いです。

前半の「問題発見・解決」パートでは、自身の業務や部署の問題や課題、解決策について徹底的に言語化して深く考え、異なる視点をもつ他の受講者からのアドバイスを受けることで視野を広げます。

続く「事業変革・開発」パートでは、変革の必要性を理解した上で、3～4名でチームを組んで、互いのもつ既成概念を壊しながら新たな事業アイデアを考え事業計画を創り上げるスキルを身に付けます。

コース全体を通して、他社からの参加者へ自身の置かれた状況や考え方を丁寧に説明し、アドバイスをしあい、徹底的に議論することで、自身とは異なる視点に触れ、柔軟な発想力やコミュニケーション能力も自然と習得します。

期間を通してチームや各自の検討プロセスを、企業での経験豊富な講師が伴走してサポートします。

## 到達目標

---

- ① 課題発見・問題解決の手法を身に付け、自身を取り巻く事象に応用できるようになっている。
- ② 「事業開発手法」について理解し、自ら変革を起こすスキルが身に付いている。
- ③ 業務や環境、人が変わっても、自ら率先して周囲を巻き込みながら活躍できるリーダーになっている。

## 学習の進め方

---

Zoom アプリを使つてのオンラインでの実施となります。ホワイトボードの代わりに PowerPoint を使いますので、PC から Zoom と SharePoint の両方にアクセスできる環境をご準備ください。

「問題発見・解決」パートでは、毎回チームメンバーをシャッフルし、常に新しい考えに触れることを大切にします。各自の業務内容をバックグラウンドの異なる人に伝え、課題や解決策について会社の常識から離れて異なる視点を取り入れながら、個別に考えます。

「事業変革・開発」パートでは、1 チーム 3～5 名のチーム分けを行い、2 か月間、同じチームで事業プラン検討に取り組みます。社外の人と協働しながら、一つの事業プランを創り上げます。

基本的な学習は「事前課題 → クラス当日の講義・チーム討議 → インターバルワーク（次回までの事前課題）」というサイクルを繰り返して進みます。受講生は必ず事前に、該当するテキストを精読し、疑問点をメモしてクラスに臨みます。そうすることで、限られた時間の中で、講義（インプット）の時間を最小限にとどめ、アウトプットとチーム討議により多くの時間を割き、他流試合の良さを最大限に活用することができます。

当校では、インターバルワークを重視しています。インターバルワークには、個人で取り組むものと、チームで取り組むものがあります。インターバルワークの所要時間は軽いもので 1 時間程度を想定していますが、それに取り組む各受講生のコミットメント、チームの協働の度合いによって所要時間にはかなりの差が出ます。

クラス内でのチーム討議とインターバルワークの時間を活用して、各パートの最終日にはプレゼンテーションを行います。

## テキスト

---

以下の書籍を各自で購入してください。（初回クラスの前の事前課題としてお読みいただく書籍もありますのでご注意ください。）

- 内田和成 著 「仮説思考—BCG流 問題発見・解決の発想法」 （東洋経済新報社）
- 内田和成 著 「論点思考—BCG流 問題設定の技術」 （東洋経済新報社）
- 秦充洋 著 「プロ直伝！成功する事業計画書の作り方」 （ナツメ社）

## 学習内容(要旨)

テーマ		学習内容の要旨
問題発見・解決	Day 1 : 「すべてに通じる問題発見の極意」	あるべき姿（ゴール）と現状のギャップから問題を発見することは周知の通りですが、自身の業務に落とし込んで考えることで、設定するゴールのレベルや具体化次第で、発見できる問題も大きく異なることを理解します。
	Day 2 : 「問題解決プロセスとそのマネジメント」	発見した問題に対しての解決方法を考えるためのコツやステップを学びます。このステップにより、わかっていることを整理するだけではなく、新しい論点や課題が見えてくることを体感します。
	Day 3 : 「原因の究明から解決ステップへ」	発見した問題について、原因の究明や解決策の選択に必要なコツを理解します。チームでのディスカッションを通じて、外部の視点の重要性を実感します。
	Day 4 : 「プレゼン演習と説得・交渉の技法」	自身の考えた課題及び解決策について初めて聞く人が短時間で明確にわかるよう説明することで、言語化して具体的に考え、伝えることの重要性を体感します。
事業変革・開発	Day 5 : 「勝ち残るための『変革』を学ぶ」	企業を取り巻く環境と事業変革の大切さを理解し、変革に必要な事業開発のステップを理解します。最初のステップであるアイデアの発想手法を体験し、チームで事業アイデアを考えます。
	Day 6 : 「ビジネスモデルとは」	事業開発の6ステップに従い、採用すべき事業アイデアの選定のコツを学びます。また、事業のニーズを特定し、顧客への提供価値や、その価値を提供するための仕組みづくりについてチームでの議論を重ねます。
	Day 7 : 「マネタイズモデルの類型」	事業開発の6ステップの後半部分、選定した事業アイデアに関するお金の流れを細かく考えます。マネタイズ、キャッシュフローの考え方を通して、事業計画の全体像や将来の計画をより具体的に検討します。
	Day 8 : 「事業プラン発表と実行体制」	新事業案についてチームごとに発表し、変革の実行に向けて社内外の説得に必要な視点やその方法を学びます。 自社や自部署で新たなことを始める際の課題も Insight と合わせて考える力を付けます。
		懇親会

## スケジュールと実施内容

スケジュール	内容
<b>【開講前】 事前課題</b>	課題図書「仮説思考」と「論点思考」を読み、わからなかった点、共感した点をメモする
<b>Day 1： 9月6日（水）</b> 「すべてに通じる問題発見の極意」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・イントロダクション、自己紹介</li> <li>・生産性の高い議論の進め方</li> <li>・「見つける」ことの難しさ</li> <li>・「あるべき姿」から考える問題発見のコツ</li> </ul>
<b>インターバルワーク/ 事前課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① Day1 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える</li> <li>② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる</li> <li>④ 周囲の人と議論して、自部署の業務のあるべき姿と問題考える</li> <li>④ ③を前日までに Google スライドに提出する</li> </ul>
<b>Day 2： 9月20日（水）</b> 「問題解決プロセスとそのマネジメント」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各自の挙げてきた疑問・質問についてディスカッション</li> <li>・問題解決の基本プロセス</li> <li>・分解すれば解決しやすくなる</li> <li>・課題特定のための分解の切り口</li> <li>・感度の良い切り口とは</li> </ul>
<b>インターバルワーク/ 事前課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① Day2 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える</li> <li>② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる</li> <li>③ 自部署の問題について、仮説を立て、課題を特定する</li> <li>④ ③を前日までに Google スライドに提出する</li> </ul>
<b>Day 3： 10月4日（水）</b> 「原因の究明から解決ステップへ」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各自の挙げてきた疑問・質問についてディスカッション</li> <li>・因果関係を明らかにする</li> <li>・革新的な解決策を考える</li> <li>・マネジメントに必要な3つの思考</li> </ul>
<b>インターバルワーク/ 事前課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① Day3 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える</li> <li>② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる</li> <li>③ 自部署の問題について、解決策を検討する (社内で議論して、実際の事業計画やアクションプランを作ってもよい)</li> <li>⑤ ③を前日までに Google スライドに提出する</li> </ul>

<b>Day 4: 10月18日(水)</b> <b>「プレゼン演習と説得・交渉の技法」</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション</li> <li>・ストーリー作りのコツ</li> <li>・ファシリテーション、ネゴシエーション</li> <li>・プレゼンテーション</li> </ul>
<b>インターバルワーク/ 事前課題</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>① Day1~4 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える</li> <li>② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる</li> <li>③ 課題図書「プロ直伝！成功する事業計画書の作り方」を読み、疑問点をメモする</li> </ol>
<b>Day 5: 11月1日(水)</b> <b>「勝ち残るための「変革」を学ぶ」</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・戦略・組織の基本フレームワーク</li> <li>・事業変革と創造の基本ステップ</li> <li>・事業コンセプトを発想する</li> </ul>
<b>インターバルワーク/ 事前課題</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>① Day5 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える</li> <li>② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる</li> <li>③ チームで事業アイデアを考える</li> <li>④ ③を前日までに Google スライドに提出する</li> </ol>
<b>Day 6: 11月15日(水)</b> <b>「ビジネスモデルとは」</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・検討内容の共有</li> <li>・顧客への提供価値</li> <li>・ターゲット顧客の絞り方と広げ方</li> <li>・サービスドミナントモデルの衝撃</li> <li>・バリューチェーンを考える</li> </ul>
<b>インターバルワーク/ 事前課題</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>① Day6 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える</li> <li>② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる</li> <li>③ 検討中の事業アイデアを顧客ベース型にするため、ヒアリングやチームでの議論を通じて考えをまとめる</li> <li>④ ③を前日までに Google スライドに提出する</li> </ol>
<b>Day 7: 11月29日(水)</b> <b>「マネタイズモデルの類型」</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・検討内容の共有</li> <li>・事業特性・収益性に大きなインパクト</li> <li>・マネタイズモデルの類型</li> </ul>
<b>インターバルワーク/ 事前課題</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>① Day7 で学んだことをしっかり振り返り、重要なところは覚える</li> <li>② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる</li> <li>③ 検討中のチームの事業プランをまとめたプレゼン資料を作成し、最終回へ向けてプレゼンの練習をする</li> <li>④ ③を前日までに Google スライドに提出する</li> </ol>

<b>Day 8: 12月13日(水)</b> <b>「事業プラン発表と実行体制」</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 検討内容の共有</li><li>・ プラン発表</li><li>・ 事業化のハードルを超えるには</li><li>・ ラップアップ、最終ワーク</li><li>・ 修了証授与</li></ul>
--	---

## 評価の方法

---

### 評価と総合成績

- ・ 特に成績評価は行いませんが、コース終了後に受講者の所属企業の担当者・上司へ以下を中心にフィードバックを実施します。
  - 各回のクラスでの発言（頻度・内容・積極性など）
  - クラス内、チーム内での議論における発言や姿勢
  - 課題の提出状況
- ・ 評価の対象となるための条件
  - 全8回のうち6回以上出席すること
  - 各セッションの課題を提出すること
  - チームでのワークに積極的に参加すること

## BD マネジメントスクール事務局 連絡先

---

〒107-6218

東京都港区赤坂9丁目7番1号 ミッドタウン・タワー18階

株式会社 BD スプリントパートナーズ

BD マネジメントスクール 事務局

Email: [school@bdsprint.com](mailto:school@bdsprint.com)

Web: <https://bdmschool.org/>

以上