

## BD マネジメントスクール

# BD マネジメント・グロース(BMG)2022 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た次世代リーダーを育成するコースです。

### 実施概要

---

- 受講期間: 2022年9月7日(水)~2023年1月25日(水)  
※開講に先立ち、オリエンテーションを8月31日(水)に実施します。
- 開講日時: 隔週水曜 13:00~17:30
- 回数・日程: 全10回  
9/7, 9/21, 10/5, 10/19, 11/2, 11/16, 11/30, 12/14, 1/11, 1/25
- 担当講師: 池岡 亮 (BD スプリントパートナーズ シニアコンサルタント)

### コースの概要とねらい

---

次世代のリーダーに必要と考えられる3つの力

- 問題を発見し解決する力
- 自ら変革・創造する力
- 周囲を巻き込んで実行する力

をバランスよく身に付け、すぐに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。

このコースでは、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めます。また変革の必要性を理解し、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。さらに、リーダーとして必要なマインドやアクションについて考え、自身で行動に移せるよう準備します。

期間を通しての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。

BD マネジメントスクールの基礎ワークショップを修了済みの方は、Innovation のパートへの参加は任意となりますので、別途事務局へお問い合わせください。

## 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 「事業構築の5ステップ」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、人々が変わっても、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「Google スライド」を使いますので、PC から Zoom と Google スライドの両方にアクセスできる環境をご準備ください。

Insightのパートでは、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。

Innovationのパートでは、1 チーム 3～5 名のチーム分けを行い、約 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。

Visionaryのパートでは、自社や自部署の課題について視座を高めて考える経験をします。個人でのワークになりますが、ここでも受講者間の相互アドバイスを通じて新たな意見を取り入れることができます。

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
Insight	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 <b>いる</b> 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。
Innovation	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 5 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 5 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。
Visionary	Day 9: 「ビジョナリーなリーダーに必須のスキル」	リーダーとして、チームや部署内外、社内外の人を巻き込んで引っ張るためのアイデアやコツを学び、自分がどのようなリーダーとなるのかを考えます。また、リーダーとしての心構えについても考えます。
	Day 10: プロジェクトマネジメント	全 10 回の集大成として、3つのパートから学んだことを自社や自部署への提案としてまとめ、発表します。提案の過程で、以前よりも視座を高め、客観的な視点をもつことを体感し、リーダーとしてのマインドセットを行います。

## スケジュールと実施内容

スケジュール	内容
オリエンテーション: 8月31日	オンライン受講のコツ 講師および受講生の自己紹介 本コースのスケジュール アイスブレイク
【開講前】事前課題	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
Day 1: 9月7日(木) 「すべてに通じる問題発見の極意」	・生産性の高い議論の進め方 ・「見つける」ことの難しさ ・「あるべき姿」から考える問題発見のコツ
インターバルワーク/ 事前課題	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 ② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる ③ 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 ④ ③を前日までに Google スライドに提出する
Day 2: 9月21日(水) 「問題解決プロセスとそのマネジメント」	各自の挙げてきた疑問・質問についてディスカッション ・問題解決の基本プロセス ・分解すれば解決しやすくなる ・課題特定のための分解の切り口 ・感度の良い切り口とは
インターバルワーク/ 事前課題	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 ② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる ③ 自部署の問題について、仮説を立て、課題を特定する ④ ③を前日までに Google スライドに提出する
Day 3: 10月5日(水) 「原因の究明から解決ステップへ」	各自の挙げてきた疑問・質問についてディスカッション ・因果関係を明らかにする ・革新的な解決策を考える ・マネジメントに必要な3つの思考
インターバルワーク/ 事前課題	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 ② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる 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) ④ ③を前日までに Google スライドに提出する
Day 4: 10月19日(水)	各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション

「プレゼン演習と説得・交渉の技法」	<ul style="list-style-type: none"> <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>
インターバルワーク/ 事前課題	<ul 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> </ul>
Day 5: 11月2日(水) 「勝ち残るための「変革」を学ぶ」	<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>
インターバルワーク/ 事前課題	<ul 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> </ul>
Day 6: 11月16日(水) 「ビジネスモデルとは」	検討内容の共有
	<ul style="list-style-type: none"> <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>
インターバルワーク/ 事前課題	<ul 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> </ul>
Day 7: 11月30日(水) 「マネタイズモデルの類型」	検討内容の共有
	<ul style="list-style-type: none"> <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>
インターバルワーク/ 事前課題	<ul 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> </ul>
Day 8: 12月14日(水) 「事業プラン発表と実行体制」	検討内容の共有
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プラン発表</li> <li>・事業化のハードルを超えるには</li> </ul>

<p>インターバルワーク/ 事前課題</p>	<p>① Day5～8 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 ② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる ③ 所属する事業部門または全社の視点での課題・原因・解決策を考える ④ ③を前日までに Google スライドに提出する</p>
<p>Day 9: 1月11日(水) 「ビジョナリーなリーダー に必須のスキル」</p>	<p>各自挙げてきた疑問・質問についてディスカッション</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジョナリーなリーダーとは</li> <li>・コミュニケーションにおけるリーダーの役割</li> <li>・アクションプランニングの鉄則</li> <li>・トレードオフを突破する</li> </ul>
<p>インターバルワーク/ 事前課題</p>	<p>① Day9 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 ② ①を意識して日々の業務に取り組んでみる ③ 所属する事業部門全体または全社の視点での課題・原因・解決策を提案できるようにまとめる ④ ③を前日までに Google スライドに提出する</p>
<p>Day 10: 1月25日(水) 「プロジェクトマネジメント」</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・組織へのアプローチ方法を見つめ直す</li> <li>・あなたの言葉は伝わっているか?</li> <li>・周りを動かすために、必要なモノ</li> <li>・全体を通しての質疑応答</li> <li>・ラップアップ、今後に向けて</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10回のうち8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 BMG 事務局

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

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

以上