

変化する製造業、取り残されないために 10年、20年後も生き残るものづくりとは？

新たな販路拡大に向けた ネットワーク構築・グローバル展開セミナー



Program

はじめに

利益を生む取引のために

－ 中小企業庁 経営支援部 創業・新事業促進課長 林 揚哲氏

第1部

グローバル時代の「名古屋ブランディング」

－ 元トヨタ自動車 レクサスブランドマネジメント部長
A.T. Marketing Solution代表 高田 敦史氏

第2部

地場中小企業との製品開発により、グローバルで戦えるサービスを打ち出した
先進スタートアップの事例

－ 株式会社NOVENINE 代表取締役社長 廣瀬 智一氏

第3部

圧倒的効果を生み出すオープンイノベーションの事例と
ビジネスマッチングを軸にした海外販路拡大の展望

－ リンカーズ株式会社 代表取締役社長 前田 佳宏氏

第4部

～「海外進出白書」& 2019の最新進出状況から抽出！～
販路開拓・生産委託に商機あり！「製造業の海外ビジネス大展望 2020」

－ 株式会社Resorz メディア事業部 部長 鷺澤 圭氏

～ 本会終了後に意見交換会をご用意しております ～

※セミナープログラムは、変更の可能性がございます。

Event Schedule

日時 2020年3月13日(金) 14:00-17:00 (開場 13:30)

会場 NAGOYA INNOVATOR'S GARAGE

愛知県名古屋市中区栄3-18-1 ナディアパーク4F

Overview

日本の根幹を支える製造業——国内市場の縮小や、人材リソース不足、MaaS・CASEといった自動車業界の「100年に一度の大変革」... 中部圏内の企業を取り巻く状況は刻々と変化しています。足元では堅調に利益を出しながらも、この先も続くとは限りません。これからの製造業において重要なのは、環境の変化にアンテナを張り、稼ぐ力を強化することです。そのためには、競争力を高めるための共創・オープンイノベーション、グローバルを見据えた販路拡大・ブランディングが重要になります。そこで欠かせないのが、「ネットワーク構築」と「グローバル活用」です。

今回は製造業におけるネットワーク構築とグローバル活用について、それぞれの専門家に登壇いただき、事業成長のためのノウハウ・考え方を具体的に事例を交えて解説いただきます。たった1日で製造業のこれからについて俯瞰し、対策のヒントを得られるセミナーです。

Contact & Entry

主催：中小企業庁 経営支援部
創業・新事業促進課

共催：一般社団法人
中部圏イノベーション推進機構
Digima～出島～
(株式会社Resorz)

後援：名古屋市
ジェトロ名古屋

お問合せ・お申込：NRIセミナー担当
運営：株式会社野村総合研究所 (NRI)



outreach-seminar@nri.co.jp
※メールにて、お名前、会社名、
ご所属、業種をお送りください。

中小企業庁 経営支援部 創業・新事業促進課長 林 揚哲 氏

第1章 グローバル時代の「名古屋ブランディング」



高田 敦史 氏 元トヨタ自動車 レクサスブランドマネジメント部長 A.T. Marketing Solution代表

私は1985年にトヨタ自動車に入社し、31年間にわたり商品企画、海外営業、広告・宣伝といった部門で「様々なトヨタ」を経験しました。その中で、「現地現物主義」、「カイゼン」といった企業文化を脈々と引き継ぎながらも、自ら変革への挑戦を続けていくことの重要性を学ぶことができました。私は2016年に独立し、現在は様々な会社のお手伝いをさせていただいていますが、企業を取り巻く環境が変わる中で、多くの会社が組織の変革に悩まれていると感じています。トヨタ時代の経験も題材にしながら、組織を変えるために必要なことや、マネジメントに求められる資質、行動等についてお話をさせていただきます。

高田敦史

第2章 地場中小企業との製品開発により、グローバルで戦えるサービスを打ち出した先進スタートアップの事例



廣瀬 智一 氏 株式会社NOVENINE 代表取締役社長

1985年生まれ。大学院修了後、参天製薬の研究開発部門において臨床試験計画の立案と実行を担当。在職中に関西学院大学専門職大学院経営戦略研究科（MBA）修了。退職後はコンサルティングファームに転職。大手製造業や創薬ベンチャー、公的研究機関の研究開発・新規事業戦略の立案と実行、競争的資金獲得などの支援業務に従事した後、事業を引き継ぎ形で代表に就任。また京都大学大学院薬学研究科にて眼科治療に関する研究成果の事業化推進責任者を務める。2018年1月に歯科系スタートアップである株式会社NOVENINEを設立。代表取締役役に就任。

第3章 圧倒的効果を生み出すオープンバージョンの事例とビジネスマッチングを軸にした海外販路拡大の展望



前田 佳宏 氏 リンカーズ株式会社 代表取締役社長

1977年生まれ。京セラ株式会社にて海外営業に従事。その後、株式会社野村総合研究所にて製造業を中心とした数多くのプロジェクトに参画。メーカー同士のマッチングに課題を見出し、2012年にDistty株式会社（現リンカーズ株式会社）を創業。日経BP主催第14回日本イノベーター大賞優秀賞、事業構想大学院大学主催第1回ニッポン事業構想大賞をそれぞれ受賞。

第4章 ～「海外進出白書」& 2019の最新進出状況から抽出！～ 販路開拓・生産委託に商機あり！「製造業の海外ビジネス大展望 2020」



鷺澤 圭 氏 株式会社Resorz メディア事業部 部長 「Digima～出島～」編集長

大手出版社での書籍編集者を経て、2012年株式会社Resorzに入社。企画営業、メディア運営業務に従事する。

2015年、「Digima～出島～」編集長に就任。海外ビジネス関連ニュースやノウハウを日々配信している。また、2014年より海外進出企業の相談をもとにした「海外進出白書」を執筆・発表してきた。