

**VE研修
×
実務課題解決**

VE実践講座のご案内

新しい価値を創造するバリュー・エンジニアリング (VE) 手法を使って、実務における問題・課題を解決し、企業価値を向上させる実践研修を、貴社内で開催いたします。

No.	講座名	開催回数	対象部門
1	経営改革 V E	全12回	全部門
2	新製品・新サービス開発 (マーケティング) V E	全12回	マーケティング部・開発設計部・サービス部・営業部の担当者および管理者の方
3	製品収益向上 V E (原価企画)	全12回	企画部・設計部・調達部・製造部・品証・営業部の担当者および管理者の方

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>



株式会社福原イノベーション研究所

〒108-6028 東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階

TEL: 03-6717-4190 MAIL: info@fukuaraii.com URL: <https://fukuharaii.com/>

VE実践講座のご案内

(1) 開催形式

VE実践講座の開催形式は、講義と実務指導の2部構成となります。実務指導では、実際の業務課題をチームで取り組み、解決まで導きます。

(2) 開催日程

VE実践講座は、全12回（1回あたりの所要時間：6時間程度）の研修となります。
 月1回（取組期間：12ヶ月）または月2回（取組期間：6ヶ月）の開催が、受講者の皆様に無理なく参加いただける開催頻度となります。
 ※開催回数をご要望に応じてカスタマイズ可能です。

開催月 回	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1	●											
2		●										
3			●									
4				●								
5					●							
6						●						
7							●					
8								●				
9									●			
10										●		
11											●	
12												●

(例) 月1回開催

(3) 受講対象者

VE実践講座は、前提知識、受講資格や人数制限はございません。
 どなたでもご参加いただけます。TV会議、オンラインミーティングなどを使用した遠隔地からのご参加にも対応いたします。

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>



株式会社福原イノベーション研究所

〒108-6028 東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階

TEL: 03-6717-4190 MAIL: info@fukuaraii.com URL: <https://fukuharaii.com/>

VE実践講座

経営改革 V E

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>



株式会社福原イノベーション研究所

〒108-6028 東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階

TEL: 03-6717-4190 MAIL: info@fukuaraii.com URL: <https://fukuharaii.com/>

「Change or Die。変わらない組織は生き残れない。」

今、企業や組織の再編が加速しています。顧客、社員、株主、サプライヤ、地域社会などのステークホルダーに必要な企業や組織は生き残れません。企業や組織が生き残るためには、企業や組織の収益性、生産性、安定性、成長性などの価値を向上させ、ステークホルダーの満足度を常に高められるよう、組織を変化させなければなりません。

本実践講座では、組織のあるべき姿を達成するための経営改革VE（バリューエンジニアリング）手法を指導致します。組織の現状把握、問題課題の抽出、あるべき姿を描き、これを実現する解決策を立案し、試行評価、実行・刈り取り、事業収益への貢献、幹部への成果報告などをワークショップ形式で実践指導致します。今まさに経営改革の現場に立ち、経営改革の経験と実績の豊富なプロフェッショナルが指導を担当し、組織をあるべき姿に導きます。

経営改革を効率よく進めたい企業や組織の問題課題の解決に役立ちます。

講義時間	全12回（6時間/日×12回）
開催形式	講義と実務指導
会場	貴社または貴社ご指定会場
講師	福原 政則 （株式会社福原イノベーション研究所代表取締役社長兼CEO）
開催料金	1回：500,000円（税抜） （12回開催の場合：6,000,000円（税抜））
受講対象者	役員・経営幹部・全部門の担当者および管理者の方

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>

Fii Fukuhara
Innovation
Institute, Ltd

株式会社福原イノベーション研究所

〒108-6028 東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階

TEL: 03-6717-4190 MAIL: info@fukuharaii.com URL: <https://fukuharaii.com/>

プログラム

【1日目】『計画とテーマ選定』

1. 経営改革VE概要説明

- (1) 経営改革VEとは～企業価値向上～
- (2) 経営改革の問題点系統図
- (3) 経営改革の機能系統図～あるべき姿～
- (4) 経営改革の肝～評価・判断のスピード～
- (5) 経営改革を実現するVMC手法～Work Out+Fast Works+VE～
- (6) 経営改革VEまとめ
- (7) VEMマネジメント～方針・組織・計画・活動・評価・教育・情報～
- (8) 経営幹部の役割～判断する・褒める～

2. 組織のビジョン策定

- (1) ビジョンとは～事業を通して実現したい内容やあるべき姿～
- (2) ビジョンの作り方
- (3) ビジョン事例
- (4) ビジョン策定演習

3. 組織の問題課題抽出

- (1) 組織の問題課題事例
- (2) 組織の問題課題抽出演習

4. テーマ選定

- (1) テーマ選定の方法
- (2) テーマ事例
- (3) テーマ選定演習

<テーマ選定例>

- | | |
|----------------|---------------|
| ①生産性向上（業務効率向上） | ②人材マネジメントシステム |
| ③新製品・新サービス開発 | ④顧客創造（市場開拓） |
| ⑤収益改善（コスト低減） | ⑥人材育成・教育体系 |
| ⑦サプライチェーン再構築 | ⑧経営戦略 |
| ⑨原価企画 他 | |

プログラム

【1日目】『計画とテーマ選定』

5. 目標設定

- (1) 目標設定方法
- (2) 目標事例
- (3) 目標設定演習

6. チーム編成

- (1) チーム編成方法
- (2) チーム体制事例
- (3) チーム編成演習

7. プロジェクト計画

- (1) プロジェクト計画の立て方
- (2) プロジェクト計画事例
- (3) プロジェクト計画演習

8. 本日のまとめと宿題事項の確認

<宿題例>

対象テーマに関する現状把握（業務時間調査、現行システム次回説明、目標設定の根拠、収益実績、原価分析、現状問題課題など）

【2日目】『現状分析・あるべき姿を描く』

1. VE概要説明

- (1) VEとは
 - ①新しい価値の創造
 - ②顧客の立場に立脚した思考
 - ③ゼロベース思考
 - ④問題解決技法～機能分析・創造思考～
- (2) VE適用段階・適用範囲
- (3) VEと他の管理技法の違い～QC・IE・VE～
- (4) 企業におけるVEの必要性～利益創造～

プログラム

【2日目】『現状分析・あるべき姿を描く』

- (5) VE 基礎用語
- (6) VE の定義
- (7) VE の基本原則
 - ①第1原則（使用者優先）
 - ②第2原則（機能本位）
 - ③第3原則（創造による変更）
 - ④第4原則（チームデザイン）
 - ⑤第5原則（価値向上）
- (8) VE 実施手順～詳細10ステップ～
 - ①VE 対象の情報収集
 - ②機能の定義
 - ③機能の整理
 - ④機能別コスト分析
 - ⑤機能の評価
 - ⑥対象分野の選定
 - ⑦アイデア発想
 - ⑧概略評価
 - ⑨具体化
 - ⑩詳細評価
- (9) VE 事例紹介
- 2. 前回の振り返りと宿題回答
- 3. 対象テーマの現状把握
 - (1) 現状把握方法
 - (2) 現状把握事例
 - (3) 現状把握演習
- 4. 対象テーマの問題課題抽出
 - (1) 対象テーマの問題課題事例
 - (2) 対象テーマの問題課題抽出演習

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>

プログラム

【2日目】『現状分析・あるべき姿を描く』

5. 対象テーマのあるべき姿を描く
 - (1) あるべき姿の描き方
 - (2) あるべき姿事例
 - (3) あるべき姿を描く演習
6. 本日のまとめと宿題事項の確認
 - ＜宿題例＞ 対象テーマの問題課題抽出
 - 対象テーマのあるべき姿を描く
 - 問題課題の解決アイデアの検討

【3日目】『あるべき姿を描く』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) 対象テーマの問題課題の説明
 - (2) 対象テーマのあるべき姿の説明
2. 対象テーマの問題課題の重要度評価
 - (1) 重要度評価方法
 - (2) 重要度評価事例
 - (3) 重要度評価演習
3. 対象テーマのあるべき姿の重要度評価
 - (1) 重要度評価方法
 - (2) 重要度評価事例
 - (3) 重要度評価演習
4. アイデア発想の対象テーマの選定
 - (1) 対象テーマの選定方法
 - (2) 対象テーマの選定事例
 - (3) 対象テーマの選定演習
5. 本日のまとめと宿題事項の確認
 - ＜宿題例＞ あるべき姿を実現するためのアイデア検討

プログラム

【4日目】『アイデア発想』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) あるべき姿を実現するためのアイデアの説明
2. アイデア発想の概略評価
 - (1) 概略評価方法
 - (2) 概略評価事例
 - (3) 概略評価演習
3. 解決策立案（具体化）
 - (1) 解決策の作り方
 - (2) 解決策事例
 - (3) 解決策立案演習
4. 実行計画立案
 - (1) 実行計画の作り方
 - (2) 実行計画事例
 - (3) 実行計画立案演習
5. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> あるべき姿の解決策および実行計画の立案

【5日目】『解決策立案』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) あるべき姿を実現するための解決策および実行計画の説明
 - (2) 解決策および実行計画のブラッシュアップ
2. 解決策の詳細評価
 - (1) 詳細評価方法
 - (2) 詳細評価事例
 - (3) 詳細評価演習
3. 解決策の試行・評価
 - (1) 解決策の試行・評価方法
 - (2) 解決策の試行・評価事例
 - (3) 解決策の試行・評価演習

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>

プログラム

【5日目】『解決策立案』

4. 本日のまとめと宿題事項の確認
 - ＜宿題例＞あるべき姿の解決策および実行計画の立案、試行

【6日目】『解決策実行』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) あるべき姿を実現するための解決策試行の説明
 - (2) 解決策および実行計画の評価改善
2. 解決策実行のための準備
3. 本日のまとめと宿題事項の確認
 - ＜宿題例＞あるべき姿の解決策および実行計画の立案、試行、実行

【7～11日目】『解決策実行』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) あるべき姿を実現するための解決策実行状況の説明
 - (2) 解決策および実行計画の立案、試行、評価改善
2. 本日のまとめと宿題事項の確認
 - ＜宿題例＞あるべき姿の解決策および実行計画の立案、試行、実行

【12日目】『報告書作成・活動まとめ』

1. 報告書内容のレビュー
 - (1) プロジェクト概要
 - (2) 目的・目標
 - (3) 計画
 - (4) 組織体制
 - (5) 活動内容
 - (6) 活動成果
 - (7) まとめ
 - (8) 今後の課題

プログラム

【1 2日目】『報告書作成・活動まとめ』

2. 中間報告会開催準備
3. 活動評価

VE実践講座

新製品・新サービス開発VE

～マーケティング手法を活用した新製品・新サービスの創造～

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>

Fii Fukuhara
Innovation
Institute,Ltd

株式会社福原イノベーション研究所

〒108-6028 東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階

TEL: 03-6717-4190 MAIL: info@fukuaraii.com URL: <https://fukuharaii.com/>

実践講座
2

新製品・新サービス開発VE

～マーケティング手法を活用した新製品・新サービスの創造～

「新製品が創れない。自社の強みと顧客ニーズをマッチできない。」

価格競争から価値創造競争の時代に変化しています。顧客にとって価値の高い製品やサービスを創造し、他社との競争優位性がなければ、売上や利益に繋がりません。また、自社の強みや顧客ニーズの把握は容易ではありません。

本実践講座では、顧客にとって価値の高い新製品・新サービスを創造するVE（バリューエンジニアリング）手法を指導致します。製品・サービスのビジネスモデルや収益モデル創り、ビジネス戦略、事業評価などをワークショップ形式で実践指導致します。今まさに新製品・新サービス開発の現場に立ち、経験と実績の豊富なプロフェッショナルが指導を担当致します。

新製品・新サービス創りを効率よく進めたい企業に役立ちます。

講義時間	全12回（6時間/日×12回）
開催形式	講義と実務指導
会場	貴社または貴社ご指定会場
講師	福原 政則 （株式会社福原イノベーション研究所代表取締役社長兼CEO）
開催料金	1回：500,000円（税抜） （12回開催の場合：6,000,000円（税抜））
受講対象者	マーケティング部・開発部・サービス部・営業部の担当者および管理者の方

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>



株式会社福原イノベーション研究所

〒108-6028 東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階

TEL: 03-6717-4190 MAIL: info@fukuharaii.com URL: <https://fukuharaii.com/>

プログラム

【1日目】『計画とテーマ選定』

1. 新製品・新サービス開発VE概要説明

- (1) 顧客の価値感の変化
- (2) 新製品・新サービス開発VEとは
- (3) 新製品・新サービス開発の問題点系統図
- (4) 新製品・新サービス開発の機能系統図～あるべき姿～
- (5) 新製品・新サービス開発VEの進め方
 - ①VMC (Value Management for Customers) 手法
 - ②現状調査～顧客・自社・競合調査による現状把握～
 - ③現状分析～顧客・自社・競合分析による原因追求～
 - ④問題点系統図作成
 - ⑤機能系統図作成
 - ⑥新製品・新サービスのアイデア発想・概略評価
 - ⑦新製品・新サービスの具体化・詳細評価
- (6) 新製品・新サービスの具体化のステップ
 - ①新製品・新サービスのコンセプト・ビジネスモデルと収益モデルを決める
 - ②仮説検証
 - ③ビジネスビジョンを設定する
 - ④ビジネス戦略を立案する (アクションプラン作成)
 - ⑤事業評価～事業収支計画、リスク対策～
- (7) 各種新製品・新サービス開発 (マーケティング) 手法
 - ①ブルーオーシャン戦略
 - ②ビジネスジェネレーション 他
- (8) 新製品・新サービス開発VE事例

2. 新製品・新サービスのビジネスビジョン策定

- (1) ビジネスビジョンとは
- (2) ビジネスビジョンの作り方
- (3) ビジネスビジョン事例
- (4) ビジネスビジョン策定演習

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>

プログラム

【1日目】『計画とテーマ選定』

3. 現状の製品・サービスの問題課題抽出
 - (1) 現状の製品・サービスの問題課題事例
 - (2) 現状の製品・サービスの問題課題抽出演習
4. 新製品・新サービス目標設定
 - (1) 目標設定方法
 - (2) 目標事例
 - (3) 目標設定演習
5. チーム編成
 - (1) チーム編成方法
 - (2) チーム体制事例
 - (3) チーム編成演習
6. 顧客・自社・競合調査
 - (1) 顧客・自社・競合調査方法
 - (2) 顧客・自社・競合調査事例
7. プロジェクト計画
 - (1) プロジェクト計画の立て方
 - (2) プロジェクト計画事例
 - (3) プロジェクト計画演習
8. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> 現状把握～顧客・自社・競合調査～など

プログラム

【2日目】『現状分析・あるべき姿を描く』

1. VE 概要説明

(1) VEとは

- ①新しい価値の創造
- ②顧客の立場に立脚した思考
- ③ゼロベース思考
- ④問題解決技法～機能分析・創造思考～

(2) VE 適用段階・適用範囲

(3) VE と他の管理技法の違い～QC・IE・VE～

(4) 企業におけるVEの必要性～利益創造～

(5) VE 基礎用語

(6) VE の定義

(7) VE の基本原則

- ①第1原則（使用者優先）
- ②第2原則（機能本位）
- ③第3原則（創造による変更）
- ④第4原則（チームデザイン）
- ⑤第5原則（価値向上）

(8) VE 実施手順～詳細10ステップ～

- ①VE対象の情報収集
- ②機能の定義
- ③機能の整理
- ④機能別コスト分析
- ⑤機能の評価
- ⑥対象分野の選定
- ⑦アイデア発想
- ⑧概略評価
- ⑨具体化
- ⑩詳細評価

(9) VE 事例紹介

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>

プログラム

【2日目】『現状分析・あるべき姿を描く』

2. 前回の振り返りと宿題回答
3. 顧客・自社・競合の現状把握
 - (1) 顧客・自社・競合調査方法
 - (2) 顧客・自社・競合調査事例
 - (3) 顧客・自社・競合調査結果報告
4. 顧客・自社・競合の現状分析
 - (1) 顧客・自社・競合の問題課題事例
 - (2) 顧客・自社・競合の問題課題抽出演習
5. 現状の製品・サービスの問題課題抽出
 - (1) 現状の製品・サービスの問題課題事例
 - (2) 現状の製品・サービスの問題課題抽出演習
6. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> 現状の製品・サービスの問題課題とあるべき姿を描く

プログラム

【3日目】『あるべき姿を描く』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) 現状の製品・サービスの問題課題の説明
 - (2) 製品・サービスのあるべき姿の説明
2. 製品・サービスのあるべき姿を描く
 - (1) あるべき姿の描き方
 - (2) あるべき姿事例
 - (3) あるべき姿を描く演習
3. 製品・サービスのあるべき姿の重要度評価
 - (1) 重要度評価方法
 - (2) 重要度評価事例
 - (3) 重要度評価演習
4. アイデア発想の対象選定
 - (1) 対象選定方法
 - (2) 対象選定事例
 - (3) 対象選定演習
5. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> あるべき姿を実現するためのアイデア検討

プログラム

【4日目】『アイデア発想』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) あるべき姿を実現するためのアイデアの説明
2. アイデア発想の概略評価
 - (1) 概略評価方法
 - (2) 概略評価事例
 - (3) 概略評価演習
3. 解決策立案①（具体化）
 - (1) 新製品・新サービスコンセプト・ビジネスモデル作成方法
 - (2) 新製品・新サービスコンセプト・ビジネスモデル事例
4. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> 新製品・新サービスコンセプト・ビジネスモデルの立案

【5日目】『解決策立案』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) 新製品・新サービスコンセプト・ビジネスモデルの説明
 - (2) 新製品・新サービスコンセプト・ビジネスモデルのブラッシュアップ
2. 解決策立案②（具体化）
 - (1) 仮説検証方法
 - (2) 仮説検証事例
 - (3) 仮説検証演習
3. 解決策立案③（具体化）
 - (1) ビジネスビジョン作成方法
 - (2) ビジネスビジョン事例
4. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> 仮説検証、ビジネスビジョンの検討

プログラム

【6日目】『解決策立案』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) 仮説検証結果の説明
 - (2) ビジネスビジョンの説明
2. 解決策立案③（具体化）
 - (1) ビジネスビジョン作成方法
 - (2) ビジネスビジョン事例
 - (3) ビジネスビジョン演習
3. 解決策立案④（具体化）
 - (1) ビジネス戦略を立案する
 - ① ビジネス戦略（アクションプラン）を立案方法
 - ② ビジネス戦略事例
4. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> ビジネス戦略の検討

【7日目】『解決策立案』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) ビジネス戦略の説明
2. 解決策立案⑤（具体化）
 - (1) 事業評価～事業収支計画、リスク対策～作成方法
 - (2) 事業評価～事業収支計画、リスク対策～事例
3. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> 事業評価～事業収支計画、リスク対策～の検討

プログラム

【8日目】『解決策実行』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) 事業評価～事業収支計画、リスク対策～の説明
 - (2) 新製品・新サービスのブラッシュアップ
2. 本日のまとめと宿題事項の確認

＜宿題例＞新製品・新サービスのあるべき姿の解決策および実行計画の立案

【9～11日目】『解決策実行』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) 新製品・新サービスのあるべき姿の解決策実行状況の説明
 - (2) 解決策および実行計画の立案、試行、評価改善
2. 本日のまとめと宿題事項の確認

＜宿題例＞新製品・新サービスのあるべき姿の解決策および実行計画の立案、試行、実行

【12日目】『報告書作成・活動まとめ』

1. 報告書内容のレビュー
 - (1) プロジェクト概要
 - (2) 目的・目標
 - (3) 計画
 - (4) 組織体制
 - (5) 活動内容
 - (6) 活動成果
 - (7) まとめ
 - (8) 今後の課題
2. 中間報告会開催準備
3. 活動評価

VE実践講座

製品・サービス収益向上VE
(原価企画)

～上流段階からの製品・サービスの仕様とコストの創り込み～

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>



株式会社福原イノベーション研究所

〒108-6028 東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階

TEL: 03-6717-4190 MAIL: info@fukuaraii.com URL: <https://fukuharaii.com/>

実践講座
3

製品・サービス収益向上VE（原価企画）

～上流段階からの製品・サービスの仕様とコストの創り込み～

「製品の目標利益が達成できない。コスト低減活動を強化したい。」

厳しい価格競争から製品の目標利益を達成することが困難になっています。そのため、製品開発の上流段階から魅力ある製品仕様創りと同時に、目標利益を達成するためのコストの創り込みが必要になっています。

本実践講座では、製品・サービスの収益を向上させるVE（バリューエンジニアリング）手法を指導致します。製品・サービスの仕様とコストの創り込み、コスト低減活動、コスト分析、コストテーブル作成、コストマネジメントなどをワークショップ形式で実践指導致します。今まさに原価企画の現場に立ち、経験と実績の豊富なプロフェッショナルが指導を担当致します。

製品・サービスの収益の改善を効率よく進めたい企業に役立ちます。

講義時間	全12回（6時間/日×12回）
開催形式	講義と実務指導
会場	貴社または貴社ご指定会場
講師	福原 政則 （株式会社福原イノベーション研究所代表取締役社長兼CEO）
開催料金	1回：500,000円（税抜） （12回開催の場合：6,000,000円（税抜））
受講対象者	企画部・設計部・調達部・製造部・品証・営業部の 担当者および管理者の方

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>



株式会社福原イノベーション研究所

〒108-6028 東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階

TEL: 03-6717-4190 MAIL: info@fukuharaii.com URL: <https://fukuharaii.com/>

プログラム

【1日目】『計画とテーマ選定』

1. 製品・サービス収益向上VE（原価企画）概要説明
 - (1) 製品・サービス収益向上VE（原価企画）とは～収益向上～
 - (2) 製品・サービス収益向上の問題点系統図
 - (3) 製品・サービス収益向上の機能系統図～あるべき姿～
 - (4) 製品・サービス収益向上を実現するVMC手法～原価企画+VE～
 - (6) 製品・サービス収益向上VEまとめ
 - (7) VEマネジメント～方針・組織・計画・活動・評価・教育・情報～
 - (8) 経営幹部の役割～判断する・褒める～
2. 本活動のビジョン策定
 - (1) ビジョンとは～活動を通して実現したい内容やゴール～
 - (2) ビジョンの作り方
 - (3) ビジョン事例
 - (4) ビジョン策定演習
3. 製品・サービスの問題課題抽出
 - (1) 組織の問題課題事例
 - (2) 組織の問題課題抽出演習
4. 対象製品・サービスおよび分科会活動の対象品目の選定
 - (1) 対象製品・サービスおよび分科会活動の対象品目の選定方法
 - (2) 対象製品・サービスおよび分科会活動の対象品目の選定事例
 - (3) 対象製品・サービスおよび分科会活動の対象品目の選定演習
5. 目標設定
 - (1) 目標設定方法
 - (2) 目標事例
 - (3) 目標設定演習
6. チーム編成
 - (1) チーム編成方法
 - (2) チーム体制事例
 - (3) チーム編成演習

プログラム

【1日目】『計画とテーマ選定』

7. プロジェクト計画

- (1) プロジェクト計画の立て方
- (2) プロジェクト計画事例
- (3) プロジェクト計画演習

8. 本日のまとめと宿題事項の確認

- <宿題例> 対象製品・サービスに関する現状把握
(製品・サービスの背景、品目別原価構造、仕様、製品計画、
目標設定の根拠、現状問題課題など)

【2日目】『現状分析・あるべき姿を描く』

1. VE 概要説明

- (1) VEとは
 - ①新しい価値の創造
 - ②顧客の立場に立脚した思考
 - ③ゼロベース思考
 - ④問題解決技法～機能分析・創造思考～
- (2) VE 適用段階・適用範囲
- (3) VE と他の管理技法の違い～QC・IE・VE～
- (4) 企業におけるVEの必要性～利益創造～
- (5) VE 基礎用語
- (6) VE の定義
- (7) VE の基本原則
 - ①第1原則（使用者優先）
 - ②第2原則（機能本位）
 - ③第3原則（創造による変更）
 - ④第4原則（チームデザイン）
 - ⑤第5原則（価値向上）

プログラム

【2日目】『現状分析・あるべき姿を描く』

（8）VE実施手順～詳細10ステップ～

- | | |
|------------|-----------|
| ①VE対象の情報収集 | ②機能の定義 |
| ③機能の整理 | ④機能別コスト分析 |
| ⑤機能の評価 | ⑥対象分野の選定 |
| ⑦アイデア発想 | ⑧概略評価 |
| ⑨具体化 | ⑩詳細評価 |

（9）VE事例紹介

2. 前回の振り返りと宿題回答

3. 対象製品・サービスに関する現状把握

- （1）現状把握方法
- （2）現状把握事例
- （3）現状把握演習

4. 対象製品・サービスの問題課題抽出

- （1）問題課題事例
- （2）問題課題抽出演習

5. 対象製品・サービスのあるべき姿を描く

- （1）あるべき姿の描き方
- （2）あるべき姿事例
- （3）あるべき姿を描く演習

6. 品目別分科会準備

- （1）品目別分科会の体制と進め方
- （2）品目別分科会事例
- （3）品目別分科会計画作成演習

7. 本日のまとめと宿題事項の確認

＜宿題例＞対象製品・サービスの問題課題抽出およびあるべき姿を描く、
問題課題の解決アイデアの検討

プログラム

【3日目】『あるべき姿を描く』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) 対象品目の問題課題の説明
 - (2) 対象品目のあるべき姿の説明
2. 対象品目の問題課題の重要度評価
 - (1) 重要度評価方法
 - (2) 重要度評価事例
 - (3) 重要度評価演習
3. 対象品目のあるべき姿の重要度評価
 - (1) 重要度評価方法
 - (2) 重要度評価事例
 - (3) 重要度評価演習
4. 対象品目のアイデア発想のテーマ選定
 - (1) テーマの選定方法
 - (2) テーマの選定事例
 - (3) テーマの選定演習
5. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> あるべき姿を実現するためのアイデア検討

プログラム

【4日目】『アイデア発想』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) あるべき姿を実現するためのアイデアの説明
2. アイデア発想の概略評価
 - (1) 概略評価方法
 - (2) 概略評価事例
 - (3) 概略評価演習
3. 解決策立案（具体化）
 - (1) 解決策の作り方
 - (2) 解決策事例
 - (3) 解決策立案演習
4. 実行計画立案
 - (1) 実行計画の作り方
 - (2) 実行計画事例
 - (3) 実行計画立案演習
5. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> あるべき姿の解決策および実行計画の立案

プログラム

【5日目】『解決策立案』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) あるべき姿を実現するための解決策および実行計画の説明
 - (2) 解決策および実行計画のブラッシュアップ
2. 解決策の詳細評価
 - (1) 詳細評価方法
 - (2) 詳細評価事例
 - (3) 詳細評価演習
3. 解決策の試行・評価
 - (1) 解決策の試行・評価方法
 - (2) 解決策の試行・評価事例
 - (3) 解決策の試行・評価演習
4. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> あるべき姿の解決策および実行計画の立案、試行

【6日目】『解決策実行』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) あるべき姿を実現するための解決策試行の説明
 - (2) 解決策および実行計画の評価改善
2. 解決策実行のための準備
3. 本日のまとめと宿題事項の確認
 <宿題例> あるべき姿の解決策および実行計画の立案、試行、実行

プログラム

【7～11日目】『解決策実行』

1. 前回の振り返りと宿題回答
 - (1) あるべき姿を実現するための解決策実行状況の説明
 - (2) 解決策および実行計画の立案、試行、評価改善
2. 本日のまとめと宿題事項の確認

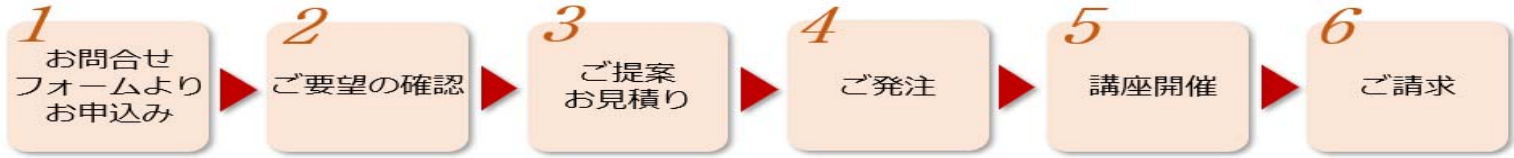
＜宿題例＞あるべき姿の解決策および実行計画の立案、試行、実行

【12日目】『報告書作成』

1. 報告書内容のレビュー
 - (1) プロジェクト概要
 - (2) 目的・目標
 - (3) 計画
 - (4) 組織体制
 - (5) 活動内容
 - (6) 活動成果
 - (7) まとめ
 - (8) 今後の課題
2. 中間報告会開催準備
3. 活動評価

講座開催までの流れ

お問合せから講座開催までの流れは下記の通りです。



1. お問合せ	お問合せフォームより講座テーマ、人数、開催日時、場所などご検討内容をご連絡ください。
2. ご要望の確認	お問合せ内容の確認をさせていただきます。
3. ご提案・御見積	ご要望に基づき、研修プログラムと御見積書をお送りいたします。
4. ご発注	発注書をメールにてお送りいたします。
5. 講座開催	①研修準備手順書をお送りいたします。 ②講座開催日の1週間前にテキストを納品いたします。 (講座2回目以降は、実務指導内容反映のため前日納品となります。) ③貴社もしくは貴社ご指定会場にて講座を開催いたします。
6. ご請求	月ごとに開催分の御請求書をお送りいたします。 ※お振込み期限は講座終了日の翌月末日です。

※教材はデータで納品いたします。

※教材印刷をご希望の方は、1部1,000円(税抜)で承ります。

(分割配送、複数拠点への配送は、別途送料が発生いたします。)

※開催会場は、貴社内会場または貴社ご指定の会場となります。貴社にて会場の手配をお願いいたします。

※1回あたりの開催時間は最大6時間となります。

なお、1回あたりが6時間未満となる場合でも開催料金は一律となります。

※1回あたりの開催時間が6時間を超える場合は、カスタマイズ料(テキスト追加費用・講義延長料ほか)を別途ご請求させていただきます。

※開催回数の変更も承ります。開催料金は開催回数に応じてご請求いたします。

※講師の出張費(交通費・宿泊費ほか)は別途ご請求させていただきます。

※自然災害等やむを得ない事情により、当日開催中止になる場合があります。

この場合、別途開催日変更のご相談をさせていただきます。

中止または受講振替に伴う交通費や宿泊費、その他個人的損害について、

弊社では責任を負いかねます。予めご了承ください。

※ご発注後のキャンセルにつきましては、研修準備費用等の実費相当額を申し受けます。

※弊社は環境負荷低減のためペーパーレス化を推進しております。見積書、提案書、請求書ほか弊社からお送りする書面・資料はすべて電子化を実施しておりますので、ご協力の程何卒よろしくをお願いいたします。

お問合せ・お申し込みはこちら

<https://fukuharaii.com/cvs/>

Fii Fukuhara Innovation Institute, Ltd. 株式会社福原イノベーション研究所

〒108-6028 東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階

TEL: 03-6717-4190 MAIL: info@fukuaraii.com URL: <https://fukuharaii.com/>