



資料2

クールジャパン人材育成検討会

2017年 4月25日

特定非営利活動法人映像産業振興機構 (VIPO)

事務局長 市井 三衛



Visual Industry Promotion Organization
特定非営利活動法人 映像産業振興機構



VIPOのご紹介

設立年 : 2004年

設立経緯 : 経団連のエンターテインメント産業部会の発案

従業員数 : 約50名

理事長 : 松谷 孝征 (株式会社手塚プロダクション 代表取締役社長)

事務局長 : 市井 三衛

会員 : 日本を代表するコンテンツ企業、コンテンツ業界団体、一般企業等 約100社

目的 : 映画、テレビ、アニメ、音楽、ゲーム、キャラクター、出版等、日本のコンテンツ産業を国際競争力あるものとし、さらには日本経済の活性化に寄与することを目的に、2004年に設立された組織です。関係企業・団体の協力と政府・地方公共団体による政策・施策を有機的に組み合わせ、〈人材育成〉と〈市場開拓〉を柱とした事業を展開しています。ビジネスの可能性を広げるために、業界のジャンルを越えたネットワーキングや人材育成、国内外の市場開拓・整備など、長期的視野に立った活動を行うことで、コンテンツ産業の振興を支援します。

オールジャパンでコンテンツ業界をサポートしています

VIPOのご紹介 ～主な事業～

『人材育成』と『市場開拓』を活動の中心としています

人材育成

- ndjc: 若手映画作家育成プロジェクト
(省庁受託事業)
- 京都事業 (地方自治体受託事業)
- VIPOアカデミー及び各種セミナー
(自主事業)

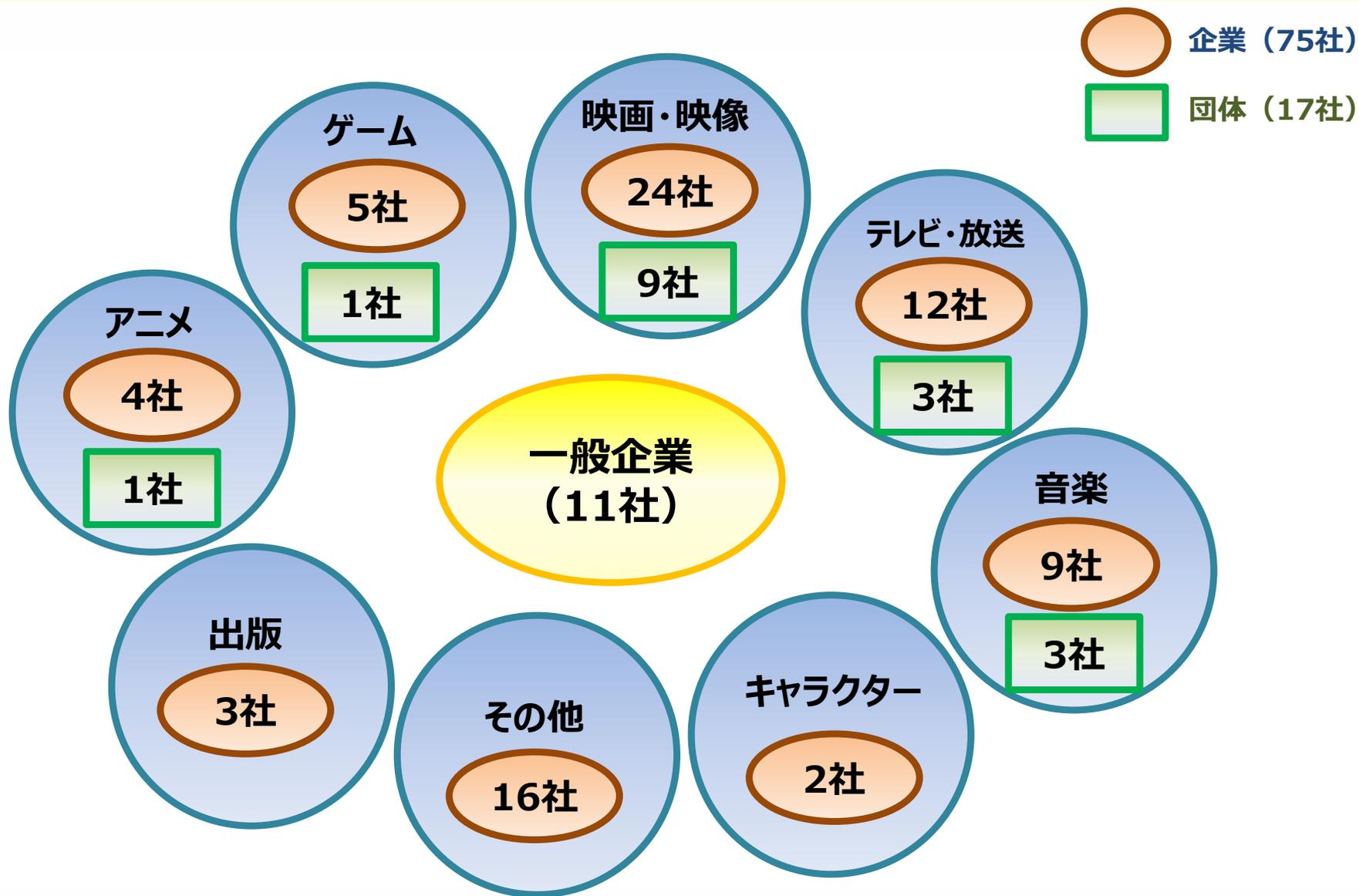


市場開拓

- コ・フェスタ (省庁受託事業)
JAPAN国際コンテンツフェスティバル
- J-LOP4 (省庁受託事業)
地域発コンテンツ等海外展開支援事業
- 各種セミナー (自主事業)



VIPOのご紹介 ～VIPO会員～



コンテンツ企業 (75社)

<映画・映像 (24社) >

- ・アメリカン・モーション・ピクチャ・アソシエーション・オブ・ジャパン
- ・I MAGICA ・イマジカデジタルスケープ
- ・エイベックス・ピクチャーズ ・エスピーオー
- ・大蔵映画 ・KADOKAWA ・キノフィルムズ
- ・ギャガ ・埼玉県彩の国ビジュアルプラザ
- ・松竹 ・ソニー・ピクチャーズエンタテインメント
- ・ソニーPCL ・高津装飾美術
- ・デジタルSKIPステーション ・東映 ・東映ラボ・テック
- ・東宝 ・東宝東和 ・東北新社 ・中日本興業 ・日活
- ・ブロードメディア・スタジオ ・武蔵野興業

<ゲーム (5社) >

- ・カプコン ・コーエーテクモゲームス
- ・スクウェア・エニックス・ホールディングス
- ・セガサミーホールディングス ・トセ

<音楽 (9社) >

- ・キングレコード
- ・ソニー・ミュージックエンタテインメント
- ・徳間ジャパンコミュニケーションズ
- ・ドリーミュージック・日本コロムビア
- ・バップ ・ポニーキャニオン
- ・ユニバーサルミュージック
- ・ワーナーミュージック・ジャパン

<テレビ・放送 (12社) >

- ・秋田放送 ・NHKエンタープライズ
- ・スカパーJSAT ・TBSテレビ ・テレビ朝日
- ・テレビ東京 ・名古屋テレビ放送
- ・日本テレビ放送網 ・フジテレビジョン
- ・読賣テレビ放送 ・琉球放送 ・WOWOW

<アニメ (4社) >

- ・サンライズ ・手塚プロダクション
- ・東映アニメーション ・日本アニメーション

<出版 (3社) >

- ・キネマ旬報社 ・日経BP ・ぴあ

<キャラクター (2社) >

- ・サンリオ ・ポケモン

<その他 (16社) >

- ・アサツーディ・ケイ ・アソビシステム ・インジェスター
- ・クオラス ・第一興商 ・W media ・ダブルエル
- ・ティーアイ・コムネット ・ティーワイリミテッド ・電通
- ・TOKYO DESIGN WEEK ・博報堂 ・ホクエツ印刷
- ・ホリプロ ・吉本興業 ・ラパン

業界団体 (17社)

<映画・映像 (9社) >

- ・映画産業団体連合会
- ・映像文化製作者連盟
- ・外国映画輸入配給協会
- ・全国興行生活衛生同業組合連合会
- ・日本アカデミー賞協会
- ・日本映画製作者協会
- ・日本映画製作者連盟
- ・日本映画テレビ技術協会
- ・日本映像ソフト協会

<ゲーム (1社) >

- ・コンピュータエンターテインメント協会

<音楽 (3社) >

- ・コンサートプロモーターズ協会
- ・日本音楽制作者連盟
- ・日本レコード協会

<テレビ・放送 (3社) >

- ・衛星放送協会
- ・全日本テレビ番組製作社連盟
- ・日本民間放送連盟

<アニメ (1社) >

- ・日本動画協会

一般企業 (11社)

- ・鹿島建設 ・きんでん東京本社 ・ソニー ・高砂熱学工業 ・東放学園 東放学園専門学校 ・トヨタ自動車 ・日本電信電話 ・富士フイルム ・みずほ銀行
- ・三井不動産 ・三菱電機



人材育成事業
～ VIPOアカデミー ～



Visual Industry Promotion Organization
特定非営利活動法人 映像産業振興機構



これからのコンテンツ業界をけん引するリーダーを育成しています。

(※) 今回ご案内のコース

General

- コーポレートリーダーコース (※)
- プロジェクトリーダーコース (※)

Professional

- 映画プロデューサー養成セミナー
- ……
- ……

コンテンツ業界共通スキル・知識

- 業界研究ベーシックコース (※)
- グローバルビジネスコース (※)
- リーガル・エッセンシャルコース (※)
- ファイナンス・エッセンシャルコース (※)
- 各種セミナー (アクターズワークショップ、法律、…)

1. コーポレートリーダー コース

趣旨	エンタメ・コンテンツ業界向けに独自開発した育成プログラムを通して、プロジェクトリーダー(プロデューサー型人材)を、コーポレートリーダー(経営幹部人材)へ進化させるきっかけを提供する
目的	<ul style="list-style-type: none">• 経営者視点を養い、経営幹部になるために必要とされる経営スキルを身につける• コーポレートリーダーとして必要なスキルを習得し、<u>リーダーシップを最大限に引き出す</u>• 他社のリーダーと刺激し合い、ビジネスに発展するような<u>ネットワークを構築する</u>
受講者	コンテンツ業界のマネージャー <課長クラス以上、30代後半～50代前半> 各社2名 までの選抜人材、 定員25名 ※2名の場合は、男女各1名を推奨
日程	【春期】2017年 5月14日(日)-7月27日(木) <全11日、52.5時間 (3.5時間×15コマ) > 【秋期】2017年 9月上旬-11月下旬 <全11日、52.5時間 (3.5時間×15コマ) > * 欠席された場合は翌期以降の同講座を振替受講することが可能です
受講料	VIPO会員 30万円、団体会員(※) 35万円、一般 40万円 (税抜) ※団体会員・・・VIPO会員団体に所属する会員企業 (一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会、一般社団法人日本動画協会、一般社団法人日本レコード協会など)
プログラム構成	以下の5つのプログラムを統合してVIPOが開発した、コンテンツ業界向けのオリジナルプログラム <ol style="list-style-type: none">1. 経営戦略2. リーダーシップ3. ファイナンス4. コンテンツ業界経営者講演5. ビジネスプランニングとプレゼンテーション 

コースの特長と講師

経営戦略

(協力：産業能率大学 総合研究所)



講師：内藤 英俊

学校法人産業能率大学
総合研究所
経営管理研究所 主幹研究員

早稲田大学商学部卒業。スイスIMD修了（MBA）。
シアール・ボサール（現ジェミニ・コンサルティング）、日本ロシュ（現中外製薬）を経て、1999年より産業能率大学に入職し、現在に至る。
海外現地法人向け支援、外資系企業の国内展開支援等、組織変革、事業革新コンサルティングを実施。

リーダーシップ／ファイナンス

(協力：デール・カーネギー・トレーニング
／KPMGコンサルティング)



講師：市井 三衛

特定非営利活動法人
映像産業振興機構（VIPO）
事務局長

慶應義塾大学経済学部卒業。
米国ピッツバーグ大学経営大学院修士課程（MBA）修了。
デール・カーネギー認定トレーナー。
東京貿易、クラフト・ジャパン、バクスターを経て、ワーナーミュージック・ジャパン専務取締役兼CFO、EMIミュージック・ジャパン代表取締役社長兼CEO、日本レコード協会副会長を歴任。
2013年に映像産業振興機構ジャパン・コンテンツ海外展開事務局（J-LOP事務局）事務局長に就任し、2015年4月から現職。

ケース学習による実践的なディスカッションにより、
経営者視点と戦略思考を身につける

チームダイナミクスを取り入れた実践的な演習により、
ビジネスリーダーシップを身につける

財務会計と管理会計およびその違いを
コンテンツ業界のサンプルに触れながら学ぶ

Q. 本コースは有益でしたか？

有益だった
100%

- **戦略的なこと**は、今後役に立つと思います。普段、何気なくやっていることを**体系立てて**教わりました。
- リーダーシップカリキュラムの「**権限委譲**」は大変勉強になりました。無茶振りから適切な権限委譲が出来るようになったのは、このコースのおかげです。
- **チーム活動**が一番印象に残っています。明け方まで、今のコンテンツ業界の現状やこれからについて、熱い議論を交わしたのは良い思い出になりました。
- プログラムに**財務・会計を取り入れてはどうか**。役員を目指す人達は、どんな部門であれ、財務諸表ぐらいは読めるようになった方が良い。



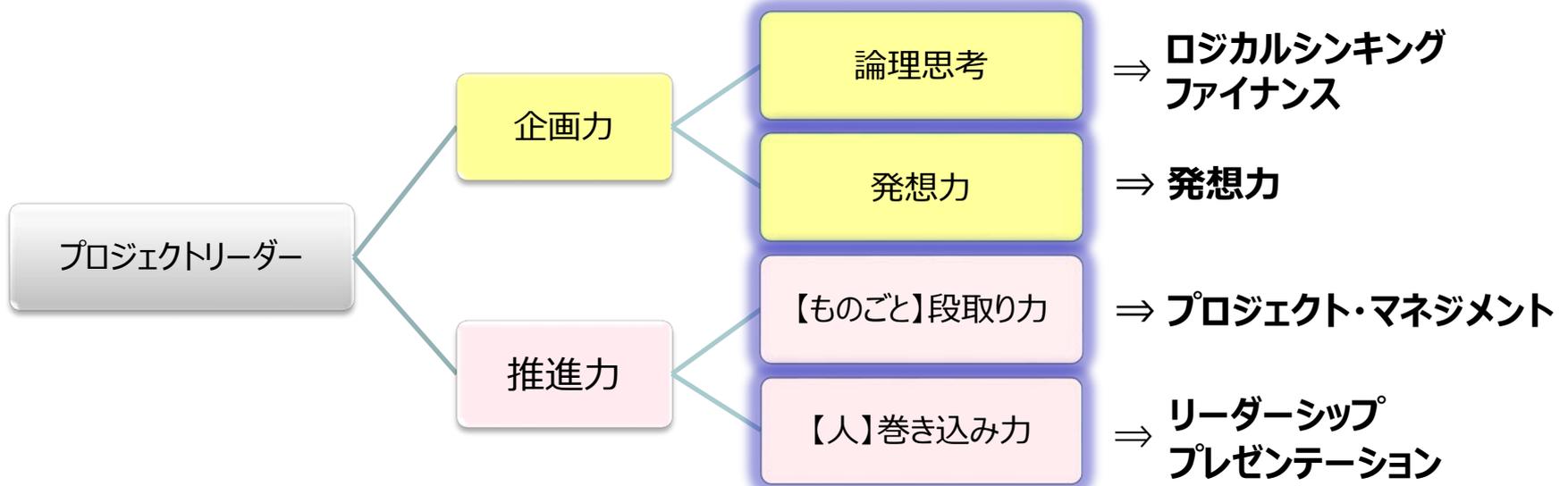
2. プロジェクトリーダーコース

趣旨	周囲を巻き込んでプロジェクトを成功に導く、コンテンツ業界の <u>プロジェクトリーダーを育成</u> する
目的	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトリーダーとして活躍するために必要な <u>ビジネススキルを身につける</u> 他社のリーダーと刺激し合い、ビジネスに発展するような <u>ネットワークを構築する</u>
受講者	<p>コンテンツ業界の中堅社員 <20代後半～30代後半> <u>各社2名</u>までの選抜人材、<u>定員25名</u> ※2名の場合は、男女各1名を推奨</p>
日程	<p>【春期】2017年 5月20日(土)-7月18日(火) <全7日、42時間 (3.5時間×12コマ) > 【秋期】2017年 9月9日(土)-11月21日(火) <全7日、42時間 (3.5時間×12コマ) > * 欠席された場合は翌期以降の同講座を振替受講することが可能です</p>
受講料	<p>VIPO会員 20万円、 団体会員(※) 23万円、 一般 26万円 (税抜) ※団体会員・・・VIPO会員団体に所属する会員企業 (一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会、一般社団法人日本動画協会、一般社団法人日本レコード協会など)</p>
プログラム構成	<p>以下の3つのプログラムを統合してVIPOが開発した、コンテンツ業界向けのオリジナルプログラム</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 企画力強化 2. 推進力強化 3. 目標設定と成果発表 

コースの特長

- プロジェクトリーダーに必要なスキルを網羅
- 授業と職場実践を繰り返すことで、スキルを確実に定着
- 約3ヶ月間の長期コースで、受講者間ネットワークを確実に構築

<プロジェクトリーダーに必要なスキル>



Q. 本コースは有益でしたか？

有益だった
100%



具体的には・・・

- プレゼンテーションの講義が特に印象に残っている。伝え方の重要性を改めて認識した。
- プロジェクトマネジメントにおいて、リスク管理やWBSなど視覚化することで、普段がいかに曖昧だったか理解できた。
- 現在、大きなプロジェクトが控えているため、プロジェクトマネジメントを実践したいと思い、社内で啓蒙活動をしている。
- チームマネジメントの講座は、これまで持っていた「リーダー」のイメージを変えてくれた。人の上に立つようなことは苦手だが、これなら自分にもできそうだと思えてきた。
- プロジェクト案の実現性を高めるために、ファイナンスやアカウンティングの講義があるとよい。

3. 業界研究ベーシック コース

趣旨	コンテンツ業界各ジャンルとその展開エリアを学び、ジャンルを越えたコンテンツビジネスを創造できる人材へと進化していくためのきっかけを提供する
目的	<ul style="list-style-type: none">• コンテンツ業界の各ジャンルのビジネスを理解する• コンテンツ業界の成功パターンを学ぶ• 他社の参加者と刺激し合い、ビジネスに役に立つネットワークを構築する
受講者	コンテンツ業界各ジャンルの基礎的な知識を習得したい方 <定員40名（各社5名まで）>
日程	【春期】2017年 5月17日(水)-8月2日(水) 毎週水曜18:00-21:30 <全12日、42時間> 【秋期】2017年 9月13日(水)-11月29日(水) 毎週水曜18:00-21:30 <全12日、42時間> * 欠席された場合は翌期の講座を振替受講することが可能です(単発受講を除く)
受講料	一括受講(※1) : VIPO会員 57,000円、団体会員(*) 68,000円、一般 79,000円 (懇親会2回分を費含む、税抜) 単発受講(※2) : VIPO会員 5,000円、団体会員(*) 6,000円、一般 7,000円 (税抜) ※1 一括受講の場合、各回ごとに異なる受講者にご参加いただくことも可能です ※2 単発受講について、上期は4月24日(月)より募集を開始します * 団体会員…VIPO会員団体 (CESA、動画協会、レコード協会など) に所属する会員企業
内容	<ul style="list-style-type: none">• 1回1ジャンル&展開 <計12> 映画・出版・音楽・テレビ・アニメ・ゲーム・キャラクター・流通展開・配信展開・興行展開・海外展開・インターネットプロモーション• 3部構成 【第1部】業界分析：業界の構造や市場分析、直面する課題等を専門家が解説 【第2部】事例研究：ビジネスモデルや成功事例等をプロジェクトの担当者が解説 【第3部】グループワーク：講演内容に基づくテーマについてグループでディスカッション ※第1回・12回のみ終了後に同会場にて懇親会あり (参加費2,000円(税込))

コースの特長

ジャンルを越えたビジネス展開ができる人材へ

コンテンツ業界各ジャンルとその展開エリアを学び、ジャンルを越えたコンテンツビジネスを創造できる人材へと進化していくためのきっかけを提供します



プログラム内容

タイムスケジュール

時間	内容
18:00	<div style="background-color: #f8d7da; padding: 10px; border-radius: 10px; text-align: center;"> 【 講演 】 業界分析 </div>
19:00	<div style="background-color: #d6d8db; padding: 10px; border-radius: 10px; text-align: center;"> 【 講演 】 事例研究 ① </div> <hr style="border-top: 1px dashed #ccc;"/> <div style="background-color: #d6d8db; padding: 10px; border-radius: 10px; text-align: center;"> 【 講演 】 事例研究 ② </div>
19:00	
19:40	
19:50	<div style="background-color: #d6d8db; padding: 10px; border-radius: 10px; text-align: center;"> 【 講演 】 事例研究 ② </div>
20:30	<div style="background-color: #d4edda; padding: 10px; border-radius: 10px; text-align: center;"> グループディスカッション </div>
20:35	
21:30	

● **業界の最新マーケット分析**

業界の市場や展望および課題
収益構造などを解説

● **業界の事例を紹介**

ビジネスモデルおよび
成功事例や失敗談などを解説

● **グループごとに意見交換**

講師が設定したテーマに基づき
グループ内で意見交換

受講者の声

※第3期 一括受講者16名

Q. 本講座を他の人に薦めたいと思いますか？



- 多くの人と繋がれる！コミュニティがくれるので自分の見解が広がります
- 一つの業界だけではなく、その隣接業界の基礎が分かるのでまずは参加してみてください
- コンテンツ業界のさまざまなジャンルについて幅広く学べる点と、コンテンツ業界の他業種の方々との交流を図れる点をお勧めします
- 入社2～3年目で一通り自身の業務を把握出来ている人が、他業界の知識を取得し今後のビジネスに活かすために受講することがお勧めです

■ 本講座を受講してよかったと思うこと、「これは学べてよかった！」と思うこと

- 第一部において、業界全体の構造と業務の流れ、基本的な業界用語などをざっとご教示いただいたので、その後の話に理解が深まりました
- 第二部において、実際に手がけた作品をもとにお話しただけなので、内容が理解しやすく、また自分の業務にどう生かすかが考えやすかったです
- 海外事情も含めて業界の現状と成功されている企業の実例まで取り上げられることは非常に参考になりました
- グループディスカッションの議題が、日頃から向き合っている課題だったため、幅広い業種の方々の考えやアイデアを共有でき、参考になりました
- 講師の方のお話はもちろん、他企業様の参加者の方と映像業界についてディスカッションでき、他の方が行っている仕事や考えを聞いたことがとても有意義でした

4. グローバルビジネス コース

趣旨	「日本語」で学び、「英語」で演習することにより、グローバルシーンにおいてすぐに使えるビジネス力を身につける
目的	<ul style="list-style-type: none">グローバルシーンで通用する<u>コミュニケーション力</u>、<u>交渉力</u>、<u>プレゼンテーション力</u>を身につける他社の参加者と刺激し合い、ビジネスに役に立つ<u>ネットワーク</u>を構築する
受講者	<ul style="list-style-type: none">仕事で英語を使う方（商談・海外出張・電話・メール・テレビ会議・電話会議 etc.）海外とのコミュニケーションを取る方英語力を上げたい方 ※想定レベル …… 中級、TOEIC 600点～700点 程度 ※定員10名 ※お申込みが5名に達しない場合は、開催中止とさせていただきます
日程	【春期】2017年5月19日(金) - 7月21日(金) <全5日、21時間（3時間×7コマ）> 【秋期】2017年10月-11月を予定 * 欠席された場合は翌期以降の同講座を振替受講することが可能です
受講料	VIPO会員 140,000円、 団体会員（※） 160,000円、 一般 180,000円 （全て税抜） ※団体会員・・・VIPO会員団体に所属する会員企業 （一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会、一般社団法人日本動画協会、一般社団法人日本レコード協会など）
内容	<ol style="list-style-type: none">コミュニケーション力：ネットワーキング、ディスカッション、合意形成交渉力：交渉の手順、質問のプロセス、ケーススタディプレゼンテーション力：インタビュースキル、資料作成、プレゼンテーション実習
使用言語	講義は主に日本語、演習は英語

プログラム内容

コミュニケーション

Communication for Global Business

- 成功するビジネスネットワーキングに必要なコミュニケーションスキルを学び、それを実践し身に付ける
- 重要なディスカッションやミーティングにおいて、相互理解の確認を行い、より活発に議論へ参加することができる力を付ける
- 講師から直接、タイムリーなフィードバックを受けることにより、よりプロフェッショナルで自信のあるコミュニケーション能力を身に付ける

交渉 Negotiation

- 交渉の基礎を学ぶ
- 交渉の準備をすることで、全てのコミュニケーション（ミーティングやプレゼンテーションなど）がより効果的に、説得力のあるものになることを学ぶ
- 実際の業務に於ける課題で実践的なトレーニングを行う
- 双方に有益な結論を得るために適切な質問のプロセスを学び、実践する
- これらのスキルが英語、日本語両方で効果的に使用できることを学ぶ

プレゼンテーション Presentation

- グローバル・ビジネスに於ける、成功するプレゼンテーションの基本を学ぶ
- 実際の仕事の内容に直結したプレゼンテーションを準備し、発表することにより実践的な訓練をする
- 聞き手が求めていることを理解するために適切なインタビューの仕方を学ぶ
- プレゼンテーションを戦略的に行うことにより、聞き手の要望に沿ったメッセージを伝え、より説得力のあるプレゼンテーションとすることを学ぶ

受講者の声

※第2期受講者5名

- **プレゼンの効果的な方法を学ぶことができました。**
実際の自分の業務（人事・会社説明会）で役に立つと思います。
- プレゼンをする上で自分に足りない部分を的確にコメントしていただき、大変参考になりました。
うまくいった箇所は褒めていただき、**前向きにやる気が起こる指導だった**と思います。
- 適時、有効なアドバイスを受けることで、**自身の課題について認識し、今後の留意すべき点も把握することができました。**
- 英語でのコミュニケーションの良い勉強になります。また、自分の英語に詰まった時は、日本語を使うことが禁止されておらず、周囲の人も日本語で質問したりするので、**気後れせずに勉強できるので、おすすめ**です。



5. リーガル・エッセンシャル コース

目的	<ul style="list-style-type: none">● コンテンツ業界のビジネスパーソンとして必要不可欠なリーガル知識を身につけ、ビジネスを広げていける人材を育成する● 今後のビジネスに役に立つネットワークを構築する
受講者	<ul style="list-style-type: none">● 法務部門における経験が1年程度の方● 営業部門等でコンテンツ関連の契約交渉に携わる方 <p>※定員25名 ※お申込みが10名に達しない場合は、開催中止とさせていただきます</p>
日程	<p>【春期】 2017年 5月16日(火) - 6月27日(火) 18:30-22:00 <全6日、21時間> 【秋期】 2017年 9月21日(火) - 10月24日(火) 18:30-22:00 <全6日、21時間></p> <p>※全回終了後、翌週に懇親会を開催します（上期は7月2日(火)、下期は10月31日(火)を予定） * 欠席された場合は翌期以降の同講座を振替受講することが可能です</p>
受講料	<p>VIPO会員 12万円、 団体会員（※） 14万円、 一般 16万円（税抜）</p> <p>※団体会員・・・VIPO会員団体に所属する会員企業 （一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会、一般社団法人日本動画協会、一般社団法人日本レコード協会など）</p>
コースの特徴	<ul style="list-style-type: none">● 現役の弁護士および弁理士による、信頼できるプログラム● 具体的な事例をベースにした、わかりやすい内容● グループワークを取り入れた、双方向の講義形式

プログラム内容

日程	Day1	Day2	Day3
		【春期】5/16 【秋期】9/12	【春期】5/23 【秋期】9/19
テーマ	契約基礎、著作権法基礎	コンテンツビジネスの知的財産権 ～著作権以外を中心に～	コンテンツ制作と権利処理
内容	1. イントロダクション 2. 契約の基礎 3. 著作権法の基本的な知識 4. 映画の著作物 5. IT、インターネットの発展・普及と著作権 ※懇親会21:30-22:00	1. イントロダクション 2. 知的財産権 3. 商標制度 4. コンテンツとキャラクター 5. 国際的トラブル 6. 海外トラブル解決の基礎知識 7. 知財戦略のケーススタディ 8. 演習問題	1. 著作権侵害 2. コンテンツ制作と著作権 3. コンテンツ制作に関するその他の権利処理 ① コンテンツ制作と商標権 ② 名誉棄損、プライバシー、肖像権、パブリシティ権 ③ その他の注意すべき法律等 4. 演習問題
日程	Day4	Day5	Day6
	【春期】6/13 【秋期】10/10	【春期】6/20 【秋期】10/17	【春期】6/27 【秋期】10/24
テーマ	コンテンツの利用、流通の法律問題	コンテンツビジネスの契約、契約書	業界別の知的財産権、契約・契約書
内容	1. 放送、ネット配信と著作権 2. 著作隣接権（放送事業者・有線放送事業者の権利） 3. コンテンツの保護 ～コピーガード、著作権管理情報 4. コンテンツのネット配信と法律 ① コンテンツプロバイダの責任 （プロバイダ責任制限法等） ② 個人情報保護の保護と活用 （個人情報保護等） 5. 演習問題	1. 契約と契約書の基礎知識 2. コンテンツビジネスの契約・契約書の基礎 ① ライセンス契約、エージェント契約、業務委託契約書 ② キャラクター商品化契約 ③ NDAと不正競争防止法（営業秘密） ④ 独占禁止法 3. 契約交渉の基礎知識、実践 4. 演習問題	1. 様々な業界と知的財産権、契約・契約書 映画、音楽、放送、ネット配信、ゲーム、出版、ライブパフォーマンス、モバイルコンテンツ、オンラインコンテンツ 2. 英文契約書の基礎の基礎 3. 演習問題

受講者の声

※第1期受講者15名

Q. 研修を受講していかがでしたか？



■こんなところが満足！

- コンテンツビジネスにおいて重要な権利についての知識を学べた。実務で契約書を見た際に、受講前より確実に読み解けるようになっていたので、受けてよかったと思った！
- 著作権を学ぶことで、実務上のリスクを感知できるほか、自社にとってビジネスしやすい環境創りのチャンスを感じることができる。非常に学びの多い研修だった。
- 契約業務は難しく、どちらかと言うと前向きになれなかったが、今回の講義を通じて知的財産権の全体観を掴むことができ、苦手意識を払拭できたと感じている。
- グループワークは特に有意義だった。学んだことを実践できるし、様々な立場の受講者が、ビジネスのどこを重要視しているか、ということがわかった。

Q. 他社に受講を薦めますか？



■推奨のポイント

- この業界の法務関連の仕事に直結する知識が得られる
- 知財の入門として。法務部の方というより、ビジネス側の方で、業務で何となく関わっているけど、きちんと整理して理解出来ていない方に。
- 法務部員には、日頃の業務で使用している法知識を整理し直す良い機会。専門家の講義を聴き、質問できる良い機会になる。
- 全体総括できる。条文背景が学べる。講師が分かりやすい。他の業界の人との接点があり、インスパイアされること。

6. ファイナンス・エッセンシャル コース

目的	<ul style="list-style-type: none">● コンテンツ業界のビジネスパーソンとして必要不可欠なファイナンスの知識を身につけ、会社やプロジェクトの数字を常に意識しながら業務に取り組むことができる人材を育成する● 他社の参加者と刺激し合い、ビジネスに役に立つネットワークを構築する
受講生	<ul style="list-style-type: none">● 経理財務部門以外の方● 経理財務部門の経験が1年程度の方 <p>※定員25名 ※お申込みが10名に達しない場合は開催中止とさせていただきます</p>
日程	<p>【春期】2017年6月8日(木) - 7月20日(木) 18:30-22:00 <全6日、21時間> 【秋期】2017年11月2日(火) - 12月14日(火) 18:30-22:00 <全6日、21時間></p> <p>※全回終了後、翌週に懇親会を開催します（上期は7月27日(木)、下期は12月21日(木)を予定） * 欠席された場合は翌期以降の同講座を振替受講することが可能です</p>
受講料	<p>VIPO会員 12万円、団体会員（※） 14万円、一般 16万円（税抜）</p> <p>※団体会員・・・VIPO会員団体に所属する会員企業 （一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会、一般社団法人日本動画協会、一般社団法人日本レコード協会など）</p>
プログラム構成	<p>KPMGコンサルティングの監修の下、以下の4つのプログラムを統合して開発した、コンテンツ業界向けのオリジナルプログラム</p> <ol style="list-style-type: none">1. 財務および管理会計基礎2. 財務諸表の読み方3. プロジェクト原価計算4. コンテンツ業界の管理会計 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"><div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 5px; border-radius: 10px;">財務諸表 の読み方</div><div style="background-color: #FFEB3B; color: black; padding: 5px; border-radius: 10px;">プロジェクト 原価計算</div><div style="background-color: #F44336; color: white; padding: 5px; border-radius: 10px;">コンテンツ業界 の管理会計</div></div> <div style="background-color: #2196F3; color: white; padding: 10px; border-radius: 10px; text-align: center; margin-top: 10px;">財務および管理会計基礎</div>

プログラム内容

第1回

オリエンテーション 財務会計基礎

- 会計の基礎
- 財務会計と業務のつながり
- 経理部の業務
- 財務諸表とは
- 貸借対照表と損益計算書
- 演習
 - ・コンテンツ業界4社のB/S、P/L比較・分析

第2回

財務諸表の読み方①

- 企業の経営活動と財務諸表の関係
- 売上と売上原価
- 原価計算
- 販売費及び一般管理費
- 固定資産と減価償却費
- 引当金の目的と処理の流れ
- 演習
 - ・取引情報を基に、実際にP/Lを作成
 - ・P/L数値からの収益性分析

第3回

財務諸表の読み方②

- 段階損益の意味
 - ・経常利益、当期純利益等
- キャッシュフロー計算書
 - ・構造と意味
- 連結財務諸表でわかること
 - ・グループの財政状態、経営成績の意味
- 演習
 - ・連結キャッシュフロー計算書分析

第4回

プロジェクト原価計算

- プロジェクト原価の計算方法
 - ・プロジェクト原価計算の特徴と課題
 - ・個別原価計算と総合原価計算の違い
- プロジェクト予算/予実差異
 - ・予実分析の要点
 - ・各種課題への対応方法
- 演習
 - ・映像制作部門のプロジェクト原価計算
 - ・プロジェクト予算と予実差異

第5回

管理会計基礎

- 管理会計の全体像
- 予算管理の基礎
- 予算実績差異分析
- 予算策定と新規事業計画
- 演習
 - ・予算実績P/L数値を使った差異分析

第6回

コンテンツ業界の管理会計

- .CVP分析（損益分岐点分析）
- コンテンツ業界の収益構造
- 計画／管理
- 事業の評価
- 演習
 - ・変動損益計算書の作成
 - ・損益分岐点販売数量と損益分岐点売上高の算出

受講者の声

※第1期受講者7名

Q. 本講座を他の人に薦めたいと思いますか？



■ 誰に？

- 経理・財務に関わる関わらないに限らず、**全ての若手社員**
- 財務諸表等の数字の分野が苦手な**主任・係長・課長クラス**
- 社内での各種**プロジェクトリーダー**に選任されている人 or 候補者

■ なぜ？

- 日々、実務でやっていることの意味や仕組みが見えてきます
- マネージャーになると避けては通れない部分なので、**早めに学んで苦手意識をなくしておいた方が良い**

■ 本講座を受講してよかったと思うこと、「これは学べてよかった！」と思うこと

- **会計の原則、ルール**を学べたこと
- 管理会計、財務会計の前段階（事業計画）の範囲からフォローしていること
- **他社の財務諸表分析。財務状況を比較**してみる方法や、勘定科目別の金額から状況を推測する方法は参考になった。
- **キャッシュフロー計算書、プロジェクト原価計算、予算差異分析**は非常に勉強になり、**今後に役立つ**
- 管理会計の観点から、事業が創造されるプロセスを学べたこと
- **コンテンツ業界の特殊な事例**が度々出てきて、興味深かった。
自分の業務に関連付けて見直したときに、数字の意味について改めて気づくことができたのが良かった。

受講企業一覧 (2017年1月25日現在)

※会社名50音順
 ※業界は、受講者の所属に基づき分類
 ※業界研究ベーシックコースの単発受講を除く

音楽 (14社)		アニメ (8社)	映画 (9社)
<ul style="list-style-type: none"> • エイベックス・グループ・ホールディングス • キューブ • キングレコード • ザ・マイカホリックス • JVCケンウッド・ビクターエンタテインメント • ソニー・ミュージックエンタテインメント • ソニー・ミュージックコミュニケーションズ • ソニー・ミュージックマーケティング • ソニー・ミュージックレーベルズ 	<ul style="list-style-type: none"> • ディスクガレージ • 日本コロムビア • ポニーキャニオン • ユニバーサルミュージック • ワーナーミュージック・ジャパン 	<ul style="list-style-type: none"> • アニプレックス • エイベックス・ピクチャーズ • サンライズ • 手塚プロダクション • 東映アニメーション • トムス・エンタテインメント • 日本アニメーション • バンダイナムコピクチャーズ 	<ul style="list-style-type: none"> • アスミック・エース • IMAGICA • 角川大映スタジオ • ギャガ • 松竹 • 東映 • 東宝 • 日活 • ロボット

出版 (5社)	テレビ (9社)	ゲーム (3社)	キャラクター (4社)
<ul style="list-style-type: none"> • oricon ME • KADOKAWA • 小学館 • 白泉社 • ぴあ 	<ul style="list-style-type: none"> • NHKエンタープライズ • 共同テレビジョン • クリエイティブネクサス • スカパーJSAT • テレビ東京 • 日本テレビ放送網 • フジクリエイティブコーポレーション • フジテレビジョン • WOWOW 	<ul style="list-style-type: none"> • アートディンク • コーエーテクモゲームス • セガゲームス 	<ul style="list-style-type: none"> • サンリオ • ソニー・クリエイティブプロダクツ • ベネッセコーポレーション • ポケモン

その他 (11社)		
<ul style="list-style-type: none"> • イマジカ・ロボット ホールディングス • クオラス • GMOメディア • ハピネット 	<ul style="list-style-type: none"> • ビリビリ • フィールズ • ムービック • メモリーテック・ホールディングス 	<ul style="list-style-type: none"> • よしもとアドミニストレーション • よしもとクリエイティブ・エージェンシー • 吉本興業

コース別受講実績 (2017年1月25日現在)

コース	実施期数	受講企業数*	受講者数**
コーポレートリーダー	5期	36	64
プロジェクトリーダー	3期	18	37
業界研究ベーシック	3期	16	34
グローバルビジネス***	3期	13	20
リーガル・エッセンシャル	2期	28	43
ファイナンス・エッセンシャル	2期	11	20
計		64	218

*重複なし / **業界研究ベーシックコース単発を除く、VIPO受講者を含む / ***グローバルリーダーコースを含む

人材育成に対する課題

<会社>

- (現場の業務が忙しく) 育成・教育の優先度が低い (短期vs長期)
- 人選が難しい (機会の平等にこだわるため?)
- 就業時間外は、強制できない
- 育成しても辞めてしまう

<本人>

- 仕事が忙しくて、参加出来ない
- 上司や会社の承認が取れない
- 個人負担では、金額が高い

業界の人材育成の為に、ある程度の期間、無料または、低価格で提供するための予算が確保できないか？



補足資料

各種セミナーの開催実績と今後の開催予定（2016年度以降）

2016年度の開催実績

No.	名称	開催日時
1	VIPOアクターズワークショップ	2016年5月
2	3時間でいっきにわかる！映像基礎知識セミナー	2016年6月
3	プロデューサーズカフェ	2016年6月
4	福井健策弁護士コンテンツ法律セミナー『配信プラットフォーム契約の攻略法』	2016年8月
5	「アクターズセミナー賞選定オーディション 2016」	2016年10月
6	「映画プロデューサー養成セミナー 基礎編」	2016年11-12月
7	「コンテンツ業界インバウンド・トークセッションin もしもしにつぼんシンポジウム2016」	2016年11月
8	【アクターズワークショップ】演技指導&映画『ミッドナイト・バス』オーディション	2016年12月
9	福井弁護士による「AI（人工知能）著作権の攻略法」セミナー	2017年1月
10	クラウドファンディング活用セミナー	2017年2月
11	クラウドファンディング活用セミナー第2弾	2017年3月

2017年度の開催実績

No.	名称	開催日時
1	VIPOアクターズワークショップ第3弾（篠原監督）	2017年4月

2017年度の開催予定

No.	名称	開催日時
1	インタメ・マーケッター養成講座 全4回	2017年5-6月
2	3時間でいっきにわかる！映像基礎知識セミナー	2017年5月

プログラム内容（前半）

Day1 午前

オリエンテーション

プログラムの概要や注意点などの説明と質疑応答を行った後、ワークショップを通して参加者同士の相互理解と交流を図る。

Day1 午後

リーダーシップ開発と組織成果の達成

リーダーシップとマネジメントの違いを理解し、ビジョンを作成する。目標達成への課題を整理し、タイムマネジメントと部下のモチベーションレベルを把握する手法を理解する。

Day2 午前

経営戦略の基礎 ① 成長戦略

タクシー業界に革新を起こした日本交通のケースを通して、製品ライフサイクル、製品ポートフォリオ、製品市場マトリックスなどの成長戦略を学び、意思決定力を鍛える。

Day2 午後

経営戦略の基礎 ② 競争戦略

独創的な商品でヒットを連発する小林製薬のケースで、3つの基本戦略、5フォース、市場地位別戦略、ポジショニング戦略といった競争戦略を体得する。

Day3 夜間

プレゼンテーション

わかりやすくインパクトのある話し方と資料で、相手を動かすプレゼンを学ぶ。3.5時間で、ストーリーの組み立て方・PowerPointの作り方・デリバリーまでを網羅。実習を繰り返して、スキルを定着させる。

Day4 午前

経営戦略の基礎③ 環境分析

インド市場を開拓した公文式教室のケースを基に、SWOT分析を学び、自社の強み、弱み及びグローバルな事業環境に基づき、適切な判断を起こせるような戦略的思考力を身につける。

Day4 午後

イノベーションプロセスと プランニングプロセス

斬新なアイデアを促す環境を作り出し、問題解決と改善のためのイノベーションプロセスをマスターする。ビジョンを実行に移すステップを明確にして実効化する。

Day5 夜間

評価・コーチングプロセスと 問題分析・意思決定

組織の目標を測定可能な結果へ置き換え、明確な業績目標を設定する。コーチングプロセスを実践して部下の業績を改善する。問題の本質を見抜く3つの意思決定方法を習得し、「ストレスに打ち勝つ原則」を実践する。

プログラム内容（後半）

Day6 夜間

潜在能力の発見と 権限移譲のプロセス

メンバーのモチベーションを高めるファクターを特定し、人間関係強化の原則を使って、効果的な関係を築く。
メンバーを育てるために仕事と責任を与え、パフォーマンス評価基準を示す。

Day7 夜間

ファイナンス①

財務会計と管理会計およびその違いをコンテンツ業界のサンプルに触れながら学ぶ。

Day8 夜間

コンテンツ業界 経営者講演会

コンテンツ業界の経営者から、ビジョンや成功体験・失敗談を直接聞くことで経営マインドを醸成し、グループでディスカッションを通して学びを吸収する。

Day9 夜間

ファイナンス②

損益分岐点、新規事業（プロジェクト）計画作成および評価方法を学ぶ。

Day10 午前

ミスへの対応・コミュニケーション と効果的なミーティング

人間関係のアプローチを使ってミスを効果的に処理し、適切にマネジメントする。
部下へのフィードバックの機会をつくり、効果的な質問を行い、リスニングスキルを強化する。
リーダーシップの原則を使って会議をリードする。

Day10 午後

成果の発表と成長の コミットメント（プレゼン発表会）

自らの組織に変化を売り込み、アイデアを実行計画へと移す能力を示す。
このトレーニングの個人的な結果を示し、将来のリーダーシップ開発のためのゴールを設定する。

Day11 夜間

最終発表審査会

グループワークで作成したコンテンツ業界発展のためのイノベーションプランを、受講者の所属企業の経営者たちの前で、グループごとにプレゼンテーションする。

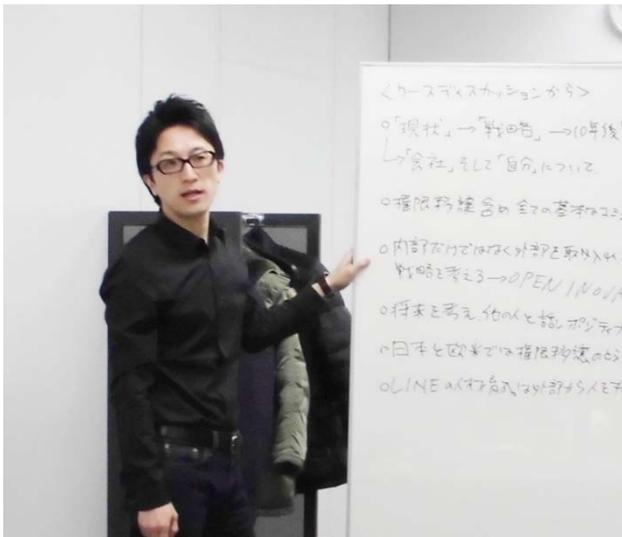
受講者の声

※第5期受講者9名

Q. 本コースを他の人に薦めますか？



- **コンテンツ業界に特化したマネジメント、リーダーシップ**を学ぶ研修としてはこれ以上のものはないと思う。この内容で、あの金額設定はリーズナブル！
- 知識はもちろん、**自分自身と向き合う良い機会**になると思います。
- 未来を見据えた**今の働き方のレベルアップ**が見込めます！できれば若いうちに参加されることをオススメします。
- **他社の仲間との交流**は非常に有益です。業界内のネットワークができます。



プログラム内容

■ 企画力強化 ■ 推進力強化 ■ 目標設定・成果発表

リーダーシップ	プレゼンテーション	ロジカルシンキング	発想法
<p>リーダーとは？</p> <p>チームメンバーをどのようにしてリードしていけば良いのか？どのようにコミュニケーションをするべきか？リーダーになるための心構えとコミュニケーションを身につける。</p>	<p>相手を動かすプレゼン</p> <p>わかりやすくインパクトのある話し方と資料で、相手を動かすプレゼンテーションを学ぶ。短時間でストーリーの組み立て方、PowerPointの作り方、デリバリーまで網羅。実習を繰り返してスキルを定着させる。</p>	<p>思考力を鍛える</p> <p>すべての仕事のOSとなる論理思考を鍛える。正しく考え、主張するための道筋の作り方、関係者に納得してもらうための資料の作り方など、リーダーとして周囲を動かしていくためのスキルを身につける。</p>	<p>アイデア・企画を考えるための「道具」</p> <p>ひらめきに頼らず、アイデアを生み出し企画をつくりあげていくためのさまざまな「道具」の存在を学ぶ。個人やグループで実際に「道具」を使い、自業務で活用できる状態を目指す。</p>
プロジェクトマネジメント	ファイナンス	成果発表会	
<p>マネジメントに必須の仕事の「型」</p> <p>プロジェクトの納期と品質を両立させる仕事のしかたを学ぶ。主要なツール・テンプレートの使い方から、時間・コスト管理、リスク対策の立て方など、プロジェクトの成功確率を高める実践力を身につける。</p>	<p>ビジネスの現場で使える「知恵」</p> <p>財務会計と管理会計およびその違いをコンテンツ業界のサンプルに触れながら学ぶ。損益分岐点、新規事業（プロジェクト）計画作成および評価方法を学ぶ。</p>	<p>学び・成果を発表し、今後の成長をコミットする</p> <p>プロジェクトチームおよび個人の発表を行う。チーム発表は、指定のテーマに基づき、本講座で学んだ知識・スキルを活かしてプロジェクト企画案を作成する。各社からゲストを招き、投票していただく。個人発表は、本講座の開講時からの成長を振り返るとともに、半年後のプロジェクトリーダーとしての自分をイメージし、それを実現するための「自分強化プロジェクト」を作成して発表する。</p>	

リーダーシップ

市井 三衛 氏

VIPO事務局長



慶應義塾大学経済学部卒業。米国ピッツバーグ大学経営大学院修士課程（MBA）修了。デール・カーネギー認定トレーナー。東京貿易、クラフト・ジャパン、バクスターを経て、ワーナーミュージック・ジャパン専務取締役兼CFO、EMIミュージック・ジャパン代表取締役社長兼CEO、日本レコード協会副会長を歴任。2013年に映像産業振興機構ジャパン・コンテンツ海外展開事務局（J-LOP事務局）事務局長に就任し、2015年4月から現職。

プレゼンテーション

西脇 資哲 氏

日本マイクロソフト
エバンジェリスト



1996年から日本オラクルにてプロダクトマーケティングおよびエバンジェリストを13年歴任。現在は日本マイクロソフトにて移籍して現職。IT業界屈指のクリスマプレゼンター／デモンストレーター。講演や執筆活動も行い、IT企業だけでなく、製造業・金融業・官公庁でのプレゼンテーション講座を幅広く手掛ける。また、文部科学省より指定を受けたSSHや大学での講座をはじめ小学校や中学校でのプレゼンテーション授業を実施している。

ロジカルシンキング

東 耕平 氏

HRインスティテュート



大学卒業後、食品メーカーにてビジネスルール策定及び人事評価制度構築、研修計画策定、新卒採用業務に従事。のちにHRインスティテュートに参画。学生、若手社会人の育成に強いミッションを持つ。現在は、ロジカルシンキング、プレゼンテーションなどビジネススキルの研修を中心に、人材育成トレーニングなどにおいて活動している。

発想法

加藤 昌治 氏

博報堂



1994年博報堂入社。新商品発売・新事業開始などのマーケティングPR領域と、M&A・事業統合などのコーポレートPR領域の戦略・企画立案、実施を担当。2005年度に日本PR協会主催の「PRアワード」でグランプリを受賞するなど多数の受賞歴を持つ。主な著書に『考具』（阪急コミュニケーションズ）、『アイデア会議』（大和書房）、『アイデアパーソン入門』（講談社）、『企画のプロが教える「アイデア講義」の実況中継』（三マーク出版）、『発想法の使い方』（日経文庫）等。

プロジェクト マネジメント

安藤 紫 氏

産業能率大学 総合研究所



大学卒業後、広告代理店にて企画営業に従事
1989年大手電機メーカー系シンクタンク事業戦略コンサルティング・グループにて、事業戦略に関わるコンサルティング活動に従事
2001年大手電機メーカーのコンサルティング部にて、情報システム再構築／導入支援を含む各種コンサルティング活動に従事、およびIT系ベンチャー企業にて、シックスシグマ、バランス・スコアカード導入支援他、各種コンサルティング活動に従事
2003年学校法人産業能率大学入職現在に至る

ファイナンス

東海林 正賢 氏

KPMGコンサルティング ディレクター



メディア業界を10年以上担当し、業務改革や新事業立上支援などのプロジェクトを支援。
【担当業界】出版、テレビ、アニメ、テーマパーク、音楽、ゲームなどのコンテンツ産業全般
【主なプロジェクト実績】
・出版会社における新規事業企画
・コンテンツ制作会社におけるバックオフィス改革
・テレビ局における新ビジネス企画
・エンターテインメント会社における全社ERP導入プロジェクト

Q. 本コースを他者に薦めますか？

推奨コメント



薦める
100%

- 非常に充実した研修だった。
30代前半で受けたことは、大きな財産になった。
- リーダーになりたいと思ってる人が、成長できる場。
経験や考え方が違う、他社の意欲ある人達とのディスカッションを通して、自分の経験値を高めることができる。
- 「外を知れ！」・・・優秀な若手・中堅社員と、仕事とは別に関われる良い機会だと思う。
- 仕事との両立は大変だが、普段は得られない経験がある。
様々な職種に適用できる、能力の素地が手に入る。
- 「プロジェクトリーダー」について、体系的な考え方を得る機会。
今より幅広い知識を身に付けたい人、成長したい人、そしてやり抜く根性がある人はぜひ！



88社

<映画> 7社

- ◆アスミック・エース ◆ギャガ ◆松竹
- ◆ソニー・ピクチャーズ エンタテインメント
- ◆東映 ◆東宝 ◆日活

<映像> 6社

- ◆IMAGICA
- ◆イマジカ・ロボット・ホールディングス
- ◆エム・ソフト ◆JVCケンウッド・ビデオテック
- ◆白組 ◆ダブル・フィールド

<出版> 4社

- ◆小学館 ◆集英社 ◆トーハン ◆ぴあ

<アニメ> 7社

- ◆アニプレックス ◆エイベックス・ピクチャーズ
- ◆ゴンゾ ◆サンライズ ◆手塚プロダクション
- ◆トムス・エンタテインメント
- ◆ボイジャーホールディングス

<ゲーム> 1社

- ◆マックスゲームズ

<音楽> 13社

- ◆エイベックス・グループ・ホールディングス
- ◆SOD Create ◆キューブ ◆コロムビア・マーケティング
- ◆シエルモンテ ◆デッサントーン
- ◆日本音楽事業者協会 ◆日本音楽制作者連盟
- ◆日本コロムビア ◆ビクターミュージックアーツ
- ◆ヒップランドミュージック ◆ポニーキャニオン
- ◆ランティス

<キャラクター> 9社

- ◆サンリオ ◆小学館集英社プロダクション
- ◆ソニー・クリエイティブプロダクツ
- ◆タカラトミーアーツ ◆フィールズ ◆ブシロード
- ◆ベネッセコーポレーション ◆ポケモン

<テレビ> 12社

- ◆NHKエンタープライズ ◆GAORA
- ◆ジャパンティーヴィー ◆ジュピターエンタテインメント
- ◆スカパーJSAT ◆スペースシャワーネットワーク
- ◆東北新社 ◆テレビ東京 ◆日本テレビ放送網
- ◆フジクリエイティブコーポレーション
- ◆読売テレビ放送 ◆WOWOW

<インターネット> 6社

- ◆アムタス ◆ヴィレッジヴァンガードウェブド
- ◆ニッポンプランニングセンター ◆ベルロックメディア
- ◆ビリビリ ◆モバイルファクトリー

<広告> 4社

- ◆アサツー ディ・ケイ ◆クオラス ◆DECCI
- ◆博報堂

<その他> 20社

- ◆エポスカード ◆海外需要開拓支援機構
- ◆カクイ法律事務所
- ◆KADOKAWA Contents Academy
- ◆クリーク・アンド・リバー社 ◆国際交流基金
- ◆さっぽろ産業振興財団 ◆住友商事
- ◆想通 ◆ソニー・ミュージックコミュニケーションズ
- ◆太陽インダストリーアフリカ ◆Dolby Japan K.K.
- ◆日本マンガ・アニメトキワ荘フォーラム
- ◆BadCats ◆ハピネット ◆Parus
- ◆ブレイクポイント ◆UBMジャパン
- ◆ラドロー国際法律事務所 ◆ワークバンク

プログラムパートナー



Gary Smith

4年間の米国企業での勤務の後、
日本において15年のTOEIC運営管理を経験。
2009年から、効果的コミュニケーションができるマネジャー及び
リーダーになるためのトレーニング&コーチングを中心に活動している。
(日本在住：通算25年)

<主な実績>

- デール・カーネギー公認トレーナー
- デール・カーネギープログラム共同開発及びトレーナー
(デール・カーネギー コンフィデント・イングリッシュ)
- 異文化、ビジネスコミュニケーショントレーナー
(J-Global Institute of Collaboration)
- 多国籍企業における研修トレーナー
- ビジネスコンサルティング
- 明海大学 英語講師

<指導の特徴>

日本語と英語を効果的に織り交ぜた、日本人に理解しやすい指導とネーティブである英語による実践的なビジネス英語及びビジネススキルの指導に定評がある。

講師



角田 成夫 氏 (弁理士、特許業務法人アテンダ国際特許事務所 所長)

東京電機大学機械工学科卒。旧防衛施設庁にて機械設備設計等に従事。
その後、都内の特許事務所にて特許、実用新案、意匠、商標等の知的財産関連業務に従事し、弁理士登録。
2014年、現在のアテンダ国際特許事務所を開設。

工業系の特許のみならず、**コンテンツ分野の商標等も数多く取り扱う**。現在、カクイ法律事務所と業務提携し、**知的財産の発掘から活用まで企業の知財戦略を幅広くサポート**。日本弁理士会知財経営コンサルティング 委員会委員、関東職業能力開発大学校講師（工業法規）、栃木県知財相談員。



江森 史麻子 氏 (弁護士・弁理士、大洋綜合法律事務所 代表)

金城学院大学文学部英文学科卒業、米国パークリー音楽大学卒業、早稲田大学大学院法学研究科修了（法学修士）。2002年弁護士登録（第一東京弁護士会）、2003年江森綜合法律事務所開設、2004年弁理士登録、2009年大洋綜合法律事務所開設。

駒澤大学法科大学院教授（知的財産法）・島根大学法科大学院非常勤講師

著作権を中心とした知的財産権分野を専門とし、ライセンス契約を中心とする企業法務のほか、一般 民事・刑事事件も扱う。著作権法学会会員、国際著作権法学会（ALAI JAPAN）会員



石井 邦尚 氏 (弁護士、カクイ法律事務所 代表)

東京大学法学部卒、コロンビア大学ロースクール（LL.M.）修了
1999年弁護士登録（第二東京弁護士会）、2004年カクイ法律事務所開設

企業法務を中心に取扱いしており、中でもIT関連の法務、**コンテンツビジネス関連の法務に力を入れている**。
過去に法科大学院での講義経験も有する（IT法、アメリカ法）。
著書に「ビジネスマンと法律実務家のためのIT法入門」（民事法研究会）など。

プログラム パートナー

KPMGコンサルティング



講師：東海林 正賢 氏（ディレクター）

メディア業界を10年以上担当し、業務改革や新事業立上支援などのプロジェクトを支援。

【担当業界】出版、テレビ、アニメ、テーマパーク、音楽、ゲームなどのコンテンツ産業全般

【主なプロジェクト実績】

- 出版会社における新規事業企画
- コンテンツ制作会社におけるバックオフィス改革
- テレビ局における新ビジネス企画
- エンターテインメント会社における全社ERP導入プロジェクト



監修：山田 和延 氏（パートナー 公認会計士）

経理領域、経営企画領域を中心に、約16年にわたりプロセス改善・システム導入のコンサルティングを実施。

【専門分野】財務・管理会計

【主要領域】単体会計システム導入、決算早期化/業務効率化、IFRS導入、連結会計システム導入、シェアードサービス構築 等

【主なプロジェクト実績】

- 国内大手エンターテインメント会社：単体会計システム導入
- 国内大手玩具メーカー：グループレポートシステム構築 他多数