

革新的な研究開発テーマ創出と 開発マネジメント

～顧客価値を創造し、『事業で勝つ』ための未来志向の視点を解説！～

【開催要領】

- 日 時● 2014年 5月13日(火) 13:00～17:00
- 会 場● 企業研究会セミナールーム(東京:麹町)

講師 株式会社如水 代表取締役 中村大介氏 (弁理士)

講師紹介
東京大学大学院修了。日本電気株式会社(NEC)に入社。主にIT業界で新商品・新規事業開発を手掛ける。2003年 株式会社スクウェア設立(共同創業)。ITコストベンチマーク事業「SLR」、内部統制コンサルティングサービス等の様々な新規事業を立ち上げる。その後、製造業、IT企業の新規事業開発支援のコンサルティング業務に従事し、研究開発戦略、知財戦略、事業戦略、営業戦略等のプロジェクトを実施。現在は、企業の技術者、管理職等の人材開発を支援するために社内ビジネススクールを提供しながら、引き続き企業の戦略策定を支援している。



【開催にあたって】

日本のものづくり企業では、「技術で勝って、事業で負ける」状況が続いてきたと言われている。状況は継続しており、いくつかの分野では、すでに「技術でも負ける」分野も出始めている。「技術でも事業でも勝つ」ためにはどうすればいいのか?あるいは、逆説的に、「技術で負けても事業で勝つ」にはどうすればいいのか?この問いに答えるのに、従来の研究者にない視点が求められているのは言うまでもない。回答の方向性は、「中長期的な視点でマーケット・顧客と対話すること」である。では、それを実現するための個人の能力や組織の仕組みはどうあるべきかを解説する。

【申込書】一般社団法人 企業研究会 セミナー事務局宛 FAX:03-5215-0951

*申込書をFAXでご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。
*申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内にお送りする際に利用させていただきます。
■受講料:1名(税込・資料代含)

正会員 34,560円(本体価格 32,000円) 一般 37,800円(本体価格 35,000円)

141258-1010 革新的な研究開発テーマ創出と開発マネジメント			
ふりがな 会社名			
住 所	〒		
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 属	役 職	
E-mail			

■参加要領: 申込書はFAX、または下記担当者宛E-mailにてお送り下さい。当会ホームページからもお申込み頂けます。後日(開催日1週間～10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。
※よくあるご質問(FAQ)は当会HPにてご確認ください。(【TOP】→【公開セミナー】→【よくあるご質問】)
※最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきます。ご了承ください。
■お申込・お問合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/川守田 E-mail:kawamorita@bri.or.jp
TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 麹町31MTビル2F

革新的な研究開発テーマ創出と開発マネジメント

5/13
(火)

13:00

- 日本企業と取り巻く環境の変化と処方箋
 - (1) 技術で勝って事業で負けていた時代
 - (2) 事業で負け続けている時代
 - (3) 処方箋1) 技術でも事業でも勝つ
 - (4) 処方箋2) 技術で負けても事業で勝つ
- 大粒な研究開発テーマを発掘するための方法論
 - (1) 異質・異分野を受け入れる度量
 - (2) 研究開発から事業開発へ
～研究開発部門の守備範囲の拡大～(三菱商事、三井物産)
 - (3) 現在の事業から遠いテーマをマネジメントする方法
～ベンチャー投資～(インテル、サイバー・エージェント)
 - (4) ステージゲート法のチューニング(富士フィルム)
 - (5) 事業開発のためのファンドの立ち上げへのアレルギーをなくす
- 顧客価値の創造
 - (1) 「顧客価値創造」の意味
 - (2) 顧客価値創造の事例(キーエンス、ファナック、本多プラス、マニー)
- アイデア発掘法・アイデア量産体制の構築
 - (1) 顧客起点(Komatsu)
 - (2) 従業員起点(Apple)
 - (3) 技術起点(Amazon)
 - (4) トレンド分析起点(Qualcomm)
 - (5) アイデア量産体制の事例(3M、Google)
- 研究開発部門が創出する大粒テーマ、発掘ノウハウ
 - (1) シナリオ・プランニング、演習
 - (2) 研究開発部門の枠を外す
 - (3) フレームワークの適用による思考実験、演習
 - (4) 技術以外のコアコンピタンスに技術者が気づく
- ステージゲート法
 - (1) 概要
 - (2) マネジメントと生み出せるテーマの大きさの相関
 - (3) チューニングの方向性
 - (4) 演習
- ロードマッピング
 - (1) ロードマッピングとステージゲート法の一体運用
 - (2) 社会・市場・商品・技術ロードマップ
 - (3) ロードマップ作成演習
- まとめ

17:00

※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせていただきます。

裏面もご覧下さい! 一枚のパンフレットで 2種類のセミナーをご案内しております。