

革新的な研究開発テーマ創出と 開発マネジメント

～大粒テーマのためのアイデア量産体制の構築を目指して～

【開催要領】

- 日 時● 2014年 8月4日(月) 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。この状況を打破するには、革新的・大粒の研究開発テーマを考案するしかない。しかし、従来型のエンジニアが中心となった技術イノベーション的な発想だけでは、テーマが小粒になる傾向がある。革新的・大粒のテーマを考案するにはどうすればいいのか?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、「技術イノベーションを核とつづ、中長期的な視点でマーケット・顧客に対して提案すること」である。本セミナーでは、それを実現するためのエンジニア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、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を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)

141395-1010 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	職 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】)

※お申し込み後のキャンセルはお受けいたしかねますので、代理の方のご出席をお願いします。

■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31M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

8/4
(月)

13:00

1. 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) 原因はなにか?エンジニアの視野が低いこと?
2. 勝っている事例、敗けている事例 ～勝因・敗因を分析する～
 - 敗因:発想の自由度が狭い ～技術イノベーションでは限界がある～
 - 敗因:コア技術がミスリードする ～コア技術の定義の見直し～
 - 敗因:勝ちパターンが変わっている ～経営層の認識の不足～
 - 勝因: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)
 - 勝因:将来の顧客価値からの発想 ～ベンチャー投資、買収、技術目利き～
 - 勝因:コア技術蓄積(東し、帝人、旭化成)
 - 勝因:異分野融合(富士フィルム)
 - 勝因:サービス化(コマツ、プリチストン)
 - 勝因:事業ドメイン拡大解釈(セコム)
 - 勝因:価値観の共有(無印良品、Patagonia)
3. アイデア発掘法・アイデア量産体制の構築
 - (1) アイデアは思考実験から生まれる
 - (2) 思考実験は〇〇を使って顧客を深く知る
 - (3) 思考実験は〇〇を使って類推する
 - (4) 教育・実践・マネジメントの場をつくる
 - (5) 思考実験はインプットなくしてありえない
 - (6) インプット奨励主義を組織に徹底する ～マネージャー教育・予算～
 - (7) アウトプットの強制
4. エンジニアの考案するアイデア発想～顧客価値の創造～
 - (1) 「顧客価値の創造」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・ゼロックス・日東電工
5. フレームワークでインプットを増やせ
 - (1) マクロトレンドの分析
 - (2) シナリオ・プランニング【演習】
 - (3) 研究開発部門の枠を外す
 - (4) フレームワークの適用による思考実験
 - (5) 3C
 - (6) STP+4P
 - (7) ブルーオーシャン、バリューイノベーション【演習】
6. 開発マネジメント法
 - (1) ステージゲート法概要
 - (2) ステージゲート法の本質
7. 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) ロードマップの本質 ～社会・市場・商品・技術ロードマップ～

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。