

アイデア提案制度を活用したR&Dテーマ発掘

～アイデア提案を日常業務化し、創造人材の発掘・育成、組織活性化風土改革へつなげる具体策～

■日時■ 2015年 9月2日(水) 13:30～17:00

■会場■ 企業研究会セミナールーム(東京・麹町)

■講師■ 山下良一事務所 代表 山下 良一 氏

【講師紹介】経営コンサルティング会社にて、大手消費財メーカーの事業戦略・マーケティング戦略立案を支援。その後、大手精密機器メーカーの新事業部門・経営企画部門にて、新事業探索、M&A・アライアンス業務に携わり、同時にアイデア提案制度をはじめとした新事業関係の仕組み作り・運用も担当。事業部門に移った後は、BtoB分野の新商品企画やマーケティング強化施策の立案に携わる。2015年に独立し、山下良一事務所設立。画像処理ベンチャー グラムス(株)のCOOを務める傍ら、大手メーカーの新事業部門・研究開発部門に向けてコンサルティングや研修等のサービスを提供している。企業研究会 新規事業開発リーダー養成フォーラム幹事。企業・大学等でのセミナー・講演実績多数。

◆ 開催にあたって

R&Dテーマの絶えざる発掘は、企業成長には欠かせないものですが、テーマのクオリティが低かったり、そもそものテーマ数を揃えることができないなどの課題があります。最も大きな問題点はテーマを発掘すべき担当者が、テーマ発掘を日常業務として捉えていないことです。

そこで本セミナーではアイデア提案を日常業務化することで、多様なアイデアが出しを可能にする「アイデア提案制度」の活用について解説します。まず、問題点や課題、原因について整理を行い、アイデア提案制度の一般的な概要を説明します。さらに活用のポイントと、副次的な効果についても解説します。

また、アイデア提案制度を導入したものの、一度きりのイベントとなってしまったり、成功事例を早い段階で生み出せず失速してしまうなどの失敗事例も紹介し、いかに回避するかのポイントについても考察します。

《プログラム詳細は裏面をご覧ください》

●受講料● 1名(税込み、資料代含む)

| | |
|-----|----------------------|
| 正会員 | 32,400円 本体価格 30,000円 |
| 一般 | 35,640円 本体価格 33,000円 |

●申込書に所定事項ご記入の上、下記担当者あてにFAXいただくか、当会ホームページからお申し込みください。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。

●申込書をFAXにて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。

●会員企業のご確認、その他セミナーに関するご不明な点につきましては、当会ホームページより〔TOP〕→〔公開セミナー〕→〔よくあるご質問〕をご参照下さい。

●お申込み後のキャンセルは原則としてお受けいたしかねますので、お申込者をご出席できない場合には、代理の方のご出席をお願い申し上げます。

●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ことでもありますので、ご了承ください。

一般社団法人企業研究会

担当: 倉島 E-mail: kurashima@bri.or.jp

〒102-0083

東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 31MT ビル 2F

TEL 03-5215-3515 FAX 03-5215-0951

一般社団法人企業研究会 セミナー事務局行 FAX 03-5215-0951

*当会ホームページ (<http://www.bri.or.jp>) からもお申込みいただけます。
*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。

| | | |
|-----------------------------|------|----------|
| 151461 - 0110 | ※ | 2015.9.2 |
| 申込書 アイデア提案制度を活用した R&D テーマ発掘 | | |
| 会社名 | フリガナ | |
| 住所 | 〒 | |
| TEL | FAX | |
| ご氏名 | フリガナ | 所属 役職 |
| Eメール | | |

*お客様の個人情報は、本研究会に関する確認・連絡、および当会主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

アイデア提案制度を活用したR&Dテーマ発掘

～アイデア提案を日常業務化し、創造人材の発掘・育成、組織活性化・風土改革へつなげる具体策～

9月2日(水)

● プログラム ●

13:30

1. 一般的な R&D テーマ・探索における課題、問題点
 - (1) 課題、問題点
 - ・経営計画策定直前にアイデア出しを行うことによる時間的制限
 - ・クオリティが低いことが分かっているのに行ってしまう投資
 - ・投資テーマの最上流であるアイデアの選択肢が少ない。
 - ・ステージゲートの前提は多産多死だが、まず多産ができない。
 - (2) 原因
 - ・職務・役割の細分化による狭い視野
 - ・目標管理制度の影響
 - ・テーマ探索を日常業務化せず、集中作業に偏ってしまうことの弊害
 - ・創造的業務について担当者が慣れていない
2. アイデア提案制度の概要と研究開発部門での活用
 - (1) アイデア提案制度の概要と考え方
 - ・アイデア提案制度の一般的な概要
 - (2) アイデア提案制度のメリットと研究開発部門での活用のポイント
 - ・アイデア提案の日常業務への組み入れ
 - ・考える人（スキーマ）の多様性により、アイデアの多様化が可能
 - ・日常業務から派生するアイデアにより、強い差別化要素のあるアイデア出しが可能
 - ・多くのアイデアに触れることで、新しいアイデアを産みやすい環境の創出
 - (3) 副次的効果
 - ・創造的業務・課題設定業務に興味のある人材の発掘、認識
 - ・創造的業務に取り組むことのできる人材の育成と適材適所化
 - ・創造的業務を重視する経営姿勢を広く伝える
 - ・応募側と、受け付け側のネットワークの形成
 - ・創造人材のリテンション
 - ・組織活性化、風土改革への活用
3. 事例から学ぶ制度設計・運用のポイント
 - (1) アイデア提案制度の設計
 - ・主な類型と変数
 - (2) 失敗事例からの教訓
 - ・仕事の属人化
 - ・制度の社内宣伝、プロモーションの重要性
 - ・成功事例を早い段階で作りだすことの重要性
 - ・準備段階の社員教育が制度的にない場合
 - ・一度きりのイベントとなってしまうことの回避
 - (3) 制度設計・運用のポイント
 - ・アイデア評価のポイント
 - ・制度自体の PDCA を回すためのポイント

17:00