

# 新規事業へ繋げる研究開発、技術経営の勘所

●日 時● 2015年 11月 10日(火) 10:00~17:00

●会 場● 東京・麹町『企業研究会セミナールーム』

●講 師● (株)テクノ・インテグレーション 代表取締役社長 出川 通 氏

【経歴】1974年東北大学大学院材料加工学専攻修了。大手メーカーにて、20年以上にわたり、新規事業、産学連携、日米ベンチャー企業との共同企画などの業務に携わる。その後、独立し、コンサルタントとして企業の新規事業、R&D改革に携わるとともに、早稲田大学、東北大学、島根大学、大分大学、香川大学において客員教授として指導を行う。多くの大学・高专での非常勤講師も務め、『図解 実践MOT入門』などを活用し、実践的なMOTについての講義を行っている。また、複数のベンチャー企業の役員、経産省・文科省・農水省・NEDO、JST等の各種評価委員や、技術教育関係団体の理事なども兼務。

## ◆開催にあたって

グローバル化に伴い、研究者・技術者は、国内のみならず世界の企業と競える高いレベルの技術革新、または革新的製品の開発（イノベーション）をより早いサイクルで求められるようになりました。しかし国内の現状においては、過去の成功体験や、事業・部署間の連携不足、既存事業の維持など様々な課題により、イノベーションサイクル、その源泉となる新規事業を生み出せない状況が続いており、多くの企業が解決に苦慮しています。

本セミナーではイノベーションを生み出すための研究開発のテーマ選定の捉え方、新規事業の確立、継続に向けた実践的な技術経営（MOT）の手法を経営・実務両者の視点で、具体例を盛り込みつつ述べていくと共に、研究者、技術者が持つべきマーケティング知識、経営における事業評価基準の基礎知識を著書『実践MOT入門』を用いて詳解致します。

※本セミナーの受講者の方には『図解 実践MOT入門』（出川通 著：言視舎刊）を配付致します。

### ■受講料：1名（税込・資料・昼食代含む）

正会員	38,880円	本体価格 36,000円
一般	42,120円	本体価格 39,000円

### ■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。以下の当会ホームページからもお申込頂けます。（<http://www.bri.or.jp>）  
 後日（開催7～10日前までに）、受講票・請求書をお送り致します。

\*FAXご送付の際は、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。

\*お申込後のキャンセルはお受けしかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理の方のご出席をお願い致します。

\*最小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・お問い合わせ先

一般社団法人企業研究会 担当：倉島  
 E-mail: [kurashima@bri.or.jp](mailto:kurashima@bri.or.jp)  
 TEL: 03-5215-3515 FAX: 03-5215-0951  
 〒102-0083 東京都千代田区麹町 5-7-2

一般社団法人企業研究会 セミナー事務局宛 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。

151646		※		2015.11.10	
<b>申込書</b> 新規事業へ繋げる研究開発・技術経営の勘所					
会社名	フリカナ				
住所	〒				
TEL			FAX		
ご氏名	フリカナ	所属	役職		
E-mail					
現在の課題、講師へ聞きたいこと					

\*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。

# 新規事業へ繋げる研究開発、技術経営の勘所

## ●プログラム●

10:00

### 1. 国内における研究開発、技術経営の課題

- 1) 研究開発、技術経営の最新動向、課題
- 2) 研究開発～事業化における各ステージの具体的な障壁と克服法
- 3) 経営者から見た開発テーマ・各種事業の評価ポイント

### 2. 事業構想と商品コンセプト確立の為の技術資産棚卸のポイント

- 1) 技術資産（ハイテク、ローテク）の再整理の必要性
- 2) 研究開発段階における商品構想プロセスの役割・必要性
- 3) 事業構想の把握と実践における留意点

12:00

昼食

13:00

### 3. 研究・開発者がもつべき MOT マーケティングの基礎知識

- 1) 技術者が MOT マーケティングを会得する必要性
- 2) 顧客ベネフィット（利用メリット）から技術シーズを選別するポイント・留意点
- 3) キャズム理論を用いた市場・顧客の絞り込みと、開発計画への活用法
- 4) フェルミ推定法を活用した説得力のある新規市場規模の予測

### 4. テクノロジー・ロードマップ策定プロセスの基礎ポイント

- 1) ロードマップ策定のポイントと留意点
- 2) 技術・製品・事業ロードマップの統合におけるメリット、統合時の留意点
- 3) 社内外におけるコミュニケーション・ツールとしての統合ロードマップの活用法

休憩

### 5. 損をしないオープン・イノベーションの勘所

- 1) 異業種との提携のメリット、留意点
- 2) 下請けを避けるアライアンスの実務ポイント

### 質疑応答

17:00

※受講者の方には『図解 実践MOT入門』（出川通 著：言視舎刊）を配付致します。

※現在の課題、講師へ聞きたいことがございましたら、申込み欄にお書き込みください。  
HPからお申込みの方は、備考欄にお書き込みください。