

連続的にイノベーションを生み出す 『自社技術の棚卸』

～新価値創造を実現する戦略的技術マネジメントの実践ノウハウ～

【開催要領】

●日 時● 2016年2月16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

株式会社ケミストリーキューブ 代表取締役
イノベーションコンサルタント 平木肇 氏



講師紹介

92年筑波大学を卒業、シャープ(株)入社。エンジニアとして先端電子デバイスの研究開発・製品開発・生産技術開発に取り組む。通産省(当時)主幹の次世代研究プロジェクトに参画。99年(株)日本能率協会コンサルティング入社。14年間にわたり、技術経営(MOT)、イノベーションマネジメント、研究開発(R&D)マネジメントを主領域としたコンサルティングに従事。2014年(株)ケミストリーキューブ設立。“技術人材の知恵を、価値を創り出す力に変える”をコンセプトとして、ものづくり企業・技術系企業の技術力の強化と人材の開発を支援している。

【開催にあたって】

ものづくり企業が保有する自社技術は、現在の事業を支えるだけでなく、未来へ向けたイノベーションを生み出す中核資源であり、これらを効果的に活用・蓄積できるか否かは、企業の成長を大きく左右します。しかし、多くのR&D現場では「技術が属人化してしまっている」「社内にどんな技術があるのかよくわからない」「部門間で技術の共有化ができていない」「技術が開発しつばなしになっている」など、技術マネジメントが機能していない現状に悩みを抱えています。自社技術の棚卸は、単に技術のリストをつくる、データベースをつくることではありません。自社技術を構造的に可視化するプロセスをとって、現場の技術者、研究者のイノベーションマインドを高め、組織・分野の壁を越えた技術の共有と融合を促進する戦略的な活動です。本セミナーでは、イノベーションに挑戦するR&Dの管理者及び担当者を対象として、株式会社ケミストリーキューブが開発した独自手法をもとに、戦略的技術マネジメントのための自社技術の棚卸の進め方について解説します。

【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)

151825-1010 連続的にイノベーションを生み出す『自社技術の棚卸』			
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、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願い致します。

■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M-SQUARE 2F

連続的にイノベーションを生み出す『自社技術の棚卸』

2/16
(火)

13:00

1. 戦略的技術マネジメントの着眼点

- (1) イノベーションの時代
 - ・ものづくり企業を取り巻く変化
 - ・イノベーションとは「価値の創造と具現化」
- (2) R&Dのミッションと現場の悩み
 - ・経営戦略・事業戦略との整合から創発へ
 - ・R&D現場の悩み
- (3) 連続的なイノベーションの創出へ向けて
 - ・戦略的技術マネジメント 3つの着眼
 - ・各社の取り組み

2. 自社技術の棚卸とは

- (1) 技術マネジメントの難しさ
 - ・技術は見えにくく、コミュニケーションしにくい
 - ・細分化の罫 ~枝は見えるが森は見えず~
- (2) 自社技術の棚卸の狙い
 - ・技術の棚卸は、細かな技術のリストをつくることではない
 - ・技術の棚卸の狙いは、R&D現場を変えること
 - ・技術の棚卸が実現する3つの見える化
 - ・イノベーション戦略の全体像を描き出す
 - ・組織の壁を越えた技術者、研究者の協働を促す
 - ・技術者、研究者のイノベーションマインドを高める

3. 自社技術の棚卸の実践手法

- (1) 実践手法のコンセプト
 - ・技術を捉える5つの次元(5階層モデル)
 - ・I-Map(イノベーションマップ)とは
 - ・顧客価値を起点に技術を展開する
- (2) 技術を構造的に可視化する実践ノウハウ
 - ・技術を理解する基本フレーム ~技術と技能~
 - ・機能を中心に技術を記述する
 - ・機能⇒目的機能と技術機能
- (3) 顧客価値をイメージアップする実践ノウハウ
 - ・顧客価値の考え方 ~価値は機能ではない~
 - ・顧客価値を考える視点
 - ・価値コンセプトの切り口
 - ・顧客の困りごととは何か
 - ・バリューカタログ ~顧客視点になりきる~
 - ・顧客インタビューの実施ポイント
- (4) 強み技術を見極める実践ノウハウ
 - ・技術の強さ評価のフレームワーク
 - ・顧客価値と技術の関係から強み技術を特定する

4. 戦略的技術マネジメントの実践(事例紹介)

17:00

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

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。