

ご好評により『東京』『京都』にて開催！※東京会場、京都会場の講義内容は同じとなります。ご都合がいい会場・日程でご参加ください。

# コア技術ベースのテーマ創出と知財視点でのテーマ強化法

～ 研究開発者必須のコア技術視点・知財視点 ～

《開催要領》 ※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。

日 時▶ 2016年7月12日(火) 13時-17時 日 時▶ 2016年6月24日(金) 13時-17時

会 場▶ 企業研究会セミナールーム (東京: 麹町) 会 場▶ (株) 如水 オフィス (京都市内)  
※お申し込みの方に地図・連絡先をお送りします。

《ご参加頂きたい方》

R&D部門で研究開発テーマ創出に携わる方

講 師 高収益企業支援家・弁理士 中村大介氏 (株式会社如水 代表取締役)

講 師 紹 介  
立ち上げた事業を真似されて売上・利益が下がった経験、リーマン・ショックで売上が1/3になった経験を通じて、高収益でかつ安定な企業を作る必要に迫られました。高収益企業の特徴はなんだろうか？どんな施策を打っているだろうか？と考え続けています。高収益企業の特徴は研究開発にあります。経営・エンジニア・コンサルの実務経験に基づいて、様々な施策を日々生み出しています。自称高収益企業支援家です。東京大学大学院修了。弁理士。

《申込書送付先》 FAX▶ 03-5215-0951 ※当会 HP からもお申し込み頂けます。 企業研究会Q 検索

■受講料: 1名( 資料・資料代含 ) ※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。

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)

希望会場に[✓]をご記入下さい。

	東京開催 (7/12)	161356-1010		京都開催 (6/24)	161360-1010
ふりがな 会社名					
住 所					
TEL			FAX		
ふりがな ご氏名			所 属 役 職		
E-mail					

※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。

■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し込み頂けます。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にてご確認いただけます。〔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致しかねますので、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

## ・プログラム・

### 1. コア技術の認識

- (1) テクノロジープラットフォーム整理法 — 3M や日東電工の事例—
- (2) コア技術整理法 — 富士フィルム、キヤノン—
- (3) 事業を見据えたコア技術の獲得 — キヤノン、富士フィルム—

### 2. コア技術の拡大・増殖

- (1) 技術交流 — 東し、キヤノン、富士フィルム—
- (2) 小さなインキュベーション — 3M—
- (3) 買収による技術獲得 — 富士フィルム—
- (4) 大学との共同研究

### 3. コア技術ベースのテーマ探索

- (1) トレンド分析の方法
- (2) 先端研究者へのヒアリングのコツ
- (3) 共同研究に持ち込む — 3M、日東電工—
- (4) 製品ベースのコア技術の拡大 — キヤノン、富士フィルム—

### 4. テーマ強化法

- (1) 事業的な面から見たテーマの質評価
- (2) 知財的な視点で見たテーマ評価
- (3) 研究開発のミッションは、技術と知財の束を渡すこと
- (4) 不足テーマの洗い出し
- (5) 研究企画、ソーシング、買収

### 5. テーマ企画書の書き方

- (1) フォーキャストとバックキャストの使い分け・融合
- (2) リーズニングのためのマクロトレンド
- (3) シナリオ・プランニング
- (4) 技術獲得シナリオ
- (5) パテントマップ

### 6. 技術の目利き

- (1) 技術の目利きとしてのゲートキーパー
- (2) 断片的情報からの自然科学的な推論
- (3) ビジネスの推論
- (4) 他部門との調整力
- (5) コミュニケーション

### 7. まとめ

## ■開催にあたって■

現在、多くの企業に欠けているのは、コア技術ベースのテーマ創出活動とその強化である。景気に不透明感が増す中で、今後は筋の良いテーマのみが生き残ることになるだろうと思われる。そうすると、筋の良いテーマ創出が課題である。

筋の良いテーマとは、①コア技術が生かされており、不足技術が明確なこと②提供価値が共感できること③知財的に見てテーマに漏れないことが挙げられる。いずれが欠けても審査段階ではねられるだろう。

本セミナーでは、創出段階から筋の良いテーマにする方法を提案する。コア技術を活かすにはどうしたら良いか、提供価値の共感を得るにはどうしたら良いか、知財的に漏れない検討をするにはどうすれば良いか、である。

※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。