

脱・小手先の研究所変革

「技術の目利き」集団を形成し 研究開発を本質的に変革する

《開催要領》

●日 時● 2016年 7月13日(水) 13:00~17:00
●会 場● 企業研究会セミナールーム(東京:麹町)

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



《開催にあたって》

テーマ創造は後回しにされがちです。そして、有望テーマがなければテーマの取捨選択ができず、ただただと現存テーマを継続しがちです。評価が甘くならざるを得ません。また、一時的な提案会でテーマをひねり出すことが出来てもその後低迷するケースが多々見られます。これらの問題は、小手先や短期的なハウツーでは解決しません。解決するには、研究所としてどのようにあるべきか、「あり方」を決めて、それに沿った「技術の目利き」を育成することが必要です。研究所を経営・俯瞰できる人材が「たまたま」現れるのではなく、継続的に生み出すためにはどうすればいいか、伝承可能な技にするためにはどうすればいいか、コンサルタントとして経験した事例からお話します。

《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)

161366-1010 「技術の目利き」集団を形成し研究開発を本質的に変革する			
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 M-SQUARE 2F

「技術の目利き」集団を形成し研究開発を本質的に変革する

7/13
(水)

13:00

1. 技術の目利きの前提知識: 技術経営と経営学をベースにした自社経営の理解

- (1) 自社タイプ診断 ~コア技術+知財主導か課題解決主導か~
- (2) 組織学習の視点から研究開発のあり方を分析する
- (3) 資源ベースの経営理論と研究開発のあり方を分析する
- (4) ポジショニングの経営理論と研究開発のあり方を分析する
- (5) 外部環境に対応した研究開発のあり方を分析する
- (6) どうすれば、自社で高収益化につながるテーマを創出できるか
- (7) 特許取得出来ない場合の高収益化をどう考えるか
- (8) テーマ仮説構築

2. 「技術の目利き」人材の要件

- (1) 技術横断
- (2) 技術的推論
- (3) MBA的な知識
(各種フレームワーク、コア・コンピタンス、組織学習等と技術系知との関係)
- (4) 知財の位置づけと知財マネジメント知識
- (5) 継続的なコア技術の獲得と高収益化の長い時間軸の理解

3. 研究開発テーマ企画書の作り方を復習する

- (1) ひらめきはどのようにして起こるのか
- (2) フォーキャストとバックキャストの使い分け・融合
- (3) リーズニングのためのマクロトレンド
- (4) シナリオ・プランニング
- (5) 技術獲得シナリオ
- (6) パテントマップ

4. テーマ評価のあり方

- (1) テーマ評価が全てを握るがテーマ評価の上位の考え方が重要
- (2) テーマ評価はスコアリングではない
- (3) テーマ評価は見込める利益率で判断するべき
- (4) 得られる技術の展開可能性をどう考えるか

5. 事例1 外部環境に対応する経営モデル

- (1) 事例: コマツ、GE、富士フィルム、プリテス
- (2) 外部環境次第でコア技術は無効化されることを組織的にどう受け入れるのか?
- (3) 技術ポートフォリオの全面入れ替えをどう決断するか?

6. 事例2 コア技術にこだわる経営モデル

- (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

7. 事例3 コンピタンスにこだわる経営モデル

- (1) 課題解決と商品開発: キーエンス
- (2) 圧倒的コストパフォーマンスと標準化: ファナック

8. 今後のトレンド

- (1) IT、IOT がもたらすサービス化の波にどう乗るか?
- (2) 技術の大衆化・低価格化の波にどう乗るか?

9. 技術の目利き人材の集団的な育成

- (1) 経営的・技術的な「確からしさ」が分かる人材をいかにたくさん養成するか
- (2) 「変人」が出世する会社はいい会社
- (3) 「変人」の周囲を皆「変人」にする
- (4) 良識と価値観を育成する
- (5) 勉強を伴う小集団活動の実践を通じた人材育成

10. 研究所変革事例

- (1) 研究所における「異分野融合・テーマ不足」の解消事例
- (2) 「顧客課題解決、顧客視点の不足」を解消事例
- (3) 3年に渡る研究開発の変革事例

※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。

17:00

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。