

R & Dの価値創造力を高める『思考改革』

～ 顧客価値を起点とした
技術の構造化の実践手法 ～

《開催要領》

●日 時● 2016年10月3日(月) 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》

イノベーションがものづくり企業の成長戦略の柱となる中、価値創造力の向上がR&D現場の重要な課題となっています。しかし、実際のR&D現場では、単発的な企画スキル研修やテーマ企画活動の実施などにとどまり、価値創造力の向上に対する戦略的、組織的かつ継続的な取り組みが十分行われているとは言えない状況です。仕事の成果は、「能力(スキル)」「意欲」、そして「考え方」の掛け算で決まると言われます。組織として価値創造力の向上を図るためには、スキルを高めるための取り組みのみならず、イノベーションへ向けて、自社技術に対する捉え方と仕事の在り方(技術開発の在り方)を見直す考え方の改革、すなわち思考改革が鍵になります。本セミナーでは、顧客価値を起点に自社の製品・技術を捉えなおすことで、技術者、研究者の思考改革を促すR&D現場の取り組みについて、(株)ケミストリーキューブが開発したシンプルかつ実践的な手法を解説します。

《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、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。

■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)

161055-1010 R&Dの価値創造力を高める思考改革			
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/民秋・川守田 E-mail: tamaki@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

R & Dの価値創造力を高める『思考改革』

10/3
(月)

13:00

1. 変化するR & Dのミッションと現場の悩み

- (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開発へ
 - ・R & D現場の悩み
- (3)R & Dの価値創造力を高めるために
 - ・価値創造力を高める3つの着眼
 - ・各社の取り組み

2. 思考改革のフレークワーク ～技術の構造化～

- (1)基本的な問題認識
 - ・仕事の成果=能力×意欲×考え方
 - ・思考改革の狙い
- (2)技術をどう考えるか
 - ・技術に対する認識は案外バラバラ
 - ・技術の5階層モデル ～技術を捉える5つの次元～
- (3)思考改革の実践手法
 - ・技術の構造化とは
 - ・2つの学習理論 ～ダブルループ学習と経験学習～
 - ・実践手法:iMap(アイマップ)

3. 技術の構造化(iMap)の実践

- (1)考え方と実践ステップ
 - ・iMap(アイマップ)の考え方
 - ・実践ステップ
- (2)顧客価値を捉えなおす ～価値コンセプトの設定～
 - ・顧客価値に対する誤解 ～機能は価値ではない～
 - ・顧客価値を考える視点
 - ・価値コンセプトの切り口
 - ・バリューカタログ ～顧客視点になりきる～
 - ・顧客との対話による価値の練り上げ
- (3)技術を捉えなおす ～技術の洗い出しと噛み砕き～
 - ・技術を理解する基本フレーム ～技術と機能～
 - ・技術を構成する2つの機能 ～目的機能と技術機能～
 - ・目的機能の展開視点
 - ・技術機能の展開視点
 - ・技術の記述方法 ～IPOLフレーム～
- (4)自社の強みを捉えなおす ～技術の評価～
 - ・技術を評価する目的と3つの軸
 - ・顧客価値と技術の関係性を評価する
 - ・技術の基盤性を評価する
 - ・技術の強さを評価する
- (5)実践ポイントと活用
 - ・ワイガヤで実践する
 - ・活動が生み出す気づき
 - ・イノベーションの探索と構想への活用

4. 実践事例の紹介

※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。

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。