

ご好評により『京都』『東京』にて開催！※京都会場、東京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。

「技術の目利き」を集団的育成し、コア技術ベースのテーマ創出を実施し続ける 研究開発マネジメントの実践手順

【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11月2日(水) 13時-17時 日 時▶2016年11月24日(木) 13時-17時

会 場▶(株)如水 オフィス(京都市内) 会 場▶企業研究会セミナールーム(東京:麹町)
※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】

研究開発テーマ創出・企画部門に携わる方

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)

ベンチャー企業を設立後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、安定的な高収益を実現するにはどうすればいいか、痛いほど考えるようになりました。高収益化の理論や事例から様々な施策を考えて実践しています。コンサルティング経験を通じて、高収益企業には、文系と理系、営業と技術、フロントオフィスとバックオフィス、全てを横断的に理解して統合的なマネジメントが出来る次世代経営者が必要だと痛感しています。次世代経営者の卵は若手〜ミドルマネジメント人材です。機械、電気、ソフト、化学等の分野、ビジネスと法律、技術と営業、ほとんどの職種を横断的に理解、マネジメントできる人材の育成が関心事です。どうすれば技術系人材の経営・ビジネス視点ができるのか、営業系人材の経営視点ができるのか、考えて実践する日常を送っています。

【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(税込・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。

	京都開催 (11/2)	161564-1010		東京開催 (11/24)	161566-1010
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週間前~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/民秋・川守田 E-mail:tamiaki@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. 経営学の定石を利用した自社経営の歴史を理解・俯瞰する

- (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

2. 事例紹介

- (1) 研究開発のビジョンと人材像の設定例 東レ
- (2) 人材像に沿った「当たり前」の定義 キヤノン
- (3) 研究開発のビジョンに沿ったユニークな制度 3M、P&G

3. 技術経営のあり方に沿ったビジョンと人材像

- (1) 4ステップを理解する: 環境変化-ビジョン-人材像-人材育成
- (2) 環境変化とビジョン策定
- (3) ビジョン策定と人材像策定

4. 「技術の目利き」人材の要件

- (1) ビジネスの推論と技術の推論
- (2) 技術経営の知識
- (3) 知財の位置づけと知財マネジメント知識
- (4) 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

5. テーマ企画教育の実践例

- (1) バックキャストとフォーキャスト
- (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

6. コア技術の獲得活動を理解する

- (1) 研究企画部門でのコア技術獲得計画
- (2) テーマ創出の流れ
- (3) 実践する人の育成

7. 制度設計を理解する

- (1) テーマ創造に係る制度設計
- (2) テーマ評価に係る制度設計
- (3) 技術交流と情報共有に係る制度設計
- (4) チャレンジを促す制度設計

8. 事例の紹介と研究

- 事例1) 外部環境に対応する経営モデル
事例2) コア技術にこだわる経営モデル
事例3) コンピタンスにこだわる経営モデル

9. 創造的な研究開発を行うための要件

10. まとめ

■開催にあたって■

本来中長期テーマを担うべき研究所で短期テーマばかりに追われてはいないでしょうか?

研究所全体で、テーマ評価や創出は、「重要で緊急でないこと」で、最も重要視することではないでしょうか?しかし、「緊急なこと」を抱えずぎて、重要性の判断もできなくなっていないませんか?

コンサルタントとして断言できることは、小手先やハウツーではこれらは解決しません。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、代々伝え、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。

※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。