

『戦略的オープン・イノベーション』による： 提携先選定・技術力評価・テーマ立案・推進の考え方・進め方

～自社内・自社外の技術リソースを結合させ、新たな価値・事業を創造する組織と仕組み構築～

■ 日 時 ■ 2016年 10月25日 火曜日 13:00～17:00

■ 会 場 ■ 東京・麹町 企業研究会 セミナールーム

■ 講 師 ■ コーポレート・インテリジェンス株式会社 代表取締役社長 武富 為嗣 氏

《講師プロフィール》

大手エンジニアリング会社、アーサー・D・リトル、AT カーニー、SAPなどを経て、現在の会社設立。経営戦略、研究開発、M&A、サプライチェーンやITのマネジメントのコンサルティングなど、20数年の経験を有する。日本工業大学大学院技術経営研究科教授(プロジェクトマネジメント)を兼任。日本プロジェクトマネジメント協会(PMAJ)理事。マサチューセッツ工科大学スローンスクール MBA、東京工業大学工学修士、早稲田大学理工学部卒

■本セミナーの特徴■ 以下の方針・目的で本セミナーを進めます。

内部資源だけではなく、外部資源を活用して技術開発や製品開発を進めようという考えは、今ではどの企業も当たり前のように自社の研究開発戦略に取り込んでいます。ところが実態は、どのような技術を取り込んで、どのような技術開発を進めれば、他社に先駆けて、技術革新を推進できるのか手さぐりという企業が多い状態です。更に、最近では、単なるライセンス導入や協業による提携だけではなく、M&Aによる資本参加や買収による技術の取り込みが増えています。それによって、従来の業界のプレイヤーとは異なる企業が、競争に参加するような場面も出てきています。

ここでは、この様な先駆的な技術革新の潮流を理解し、その進め方のテクニックをマスターし、外部資源を取り込んだ研究開発のマネジメントを効率的に進めることができるようになることを目的としています。このセミナーに参加することによって、特定の要素技術の抽出から外部資源を取り込んだ戦略的な研究開発計画の立案、外部資源探索、提携・買収交渉の進め方、その後のプロジェクトのマネジメントの仕方まで、一連の流れに沿った進め方をマスターして、自社の研究開発マネジメントに生かして実践できるようになることを目指します。

■ご参加を頂きたい皆様■

経営企画部門・研究開発企画部門・新事業開発部門などにご在籍され：

- ✓ オープン・イノベーションを基軸とした研究開発戦略立案に携わる皆様
- ✓ 自社外との連携による研究開発の効率的な運用と事業化を進めたい皆様
- ✓ オープン・イノベーションを推進するプロジェクトに携わる皆様 など

●参加要領●

●受講料● 1名(税込み、資料代含む)

正会員	32,400円	本体価格 30,000円
一般	35,640円	本体価格 33,000円

●申込書に所定事項ご記入の上、下記担当者あてにFAXいただくか、当会ホームページからお申し込みください。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。

●申込書をFAXにて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。

●会員企業のご確認、その他セミナーに関するご不明な点につきましては、当会ホームページより〔TOP〕→〔公開セミナー〕→〔よくあるご質問〕をご参照下さい。

●最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきますことでもありますので、ご了承下さい。

一般社団法人 企業研究会

担当：早瀬 E-mail: hayakan@bri.or.jp

〒102-0083 千代田区麹町 5-7-2

麹町 M-SQUARE 2F

TEL 03-5215-3512 FAX: 03-5215-0951

161581-1001※		16・10・25・ 戦略的オープンイノベーション～考え方・進め方	
会社名			
住所	〒 -		
TEL	FAX		
部課 役職		フリガナ	
		お名前	
e-mail			

※お客様の個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

『戦略的オープン・イノベーション』による:提携先選定・技術力評価・テーマ立案・推進の考え方・進め方
～自社内・自社外の技術リソースを結合させ、新たな価値・事業を創造する組織と仕組み構築～

●プログラム●

13:00

1. オープン・イノベーション推進による変化
2. 自社の技術資源を把握することが、外部資源を選定するポイント
 - ・ 技術資源の棚卸と自社技術の評価
 - ・ 製品化への技術価値連鎖
 - ・ 競争力を強化する周辺技術
3. 事業戦略と連携した技術戦略とテーマの設定
 - ・ コア事業とコア技術は？ 何が強くて何が弱いのか？
 - ・ 事業戦略と技術戦略の連携
 - ・ 顧客価値から捉える技術価値連鎖
 - ・ 戦略的に捉える要素技術群とテーマの選定
 - ・ 強化すべき事業、補完すべき要素技術は、何か？
 - ・ 技術オープン化の位置づけ

《休憩》

4. 選定の進め方、テーマ選定の条件
 - ・ 技術資源マップによる新事業への縦横展開
 - ・ 自社コア事業、コア技術領域との接点
 - ・ 新事業における新技術の位置づけ
5. 提携先の選定と評価
 - ・ 候補技術の探索と技術力評価のポイント
 - ・ 情報開示のリスク
 - ・ 買収、資本参加、ライセンス購入、協業の選定
 - ・ 買収の価格算定と評価
 - ・ スピードを要求されるベンチャーの買収、連携
6. 選定後の「オープンイノベーション」のプロジェクトマネジメント
 - ・ プロジェクトメンバーの要件
 - ・ 協業先との連携と自社内連携の推進
 - ・ 品質・予算・スケジュール・進捗管理

《質疑応答・ディスカッション》

17:00

※講師と同業企業・同職種の方はご参加頂けない場合がございます。予めご了承ください。