

価値創造型コーポレート研究へむけたテーマ再構築

～ 研究現場が主体的に取り組むテーマ改革の実践ノウハウ ～

【開催要領】

- 日 時● 2017年5月12日(金) 10:00～17:00
- 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コンセプトとなる中、未来の事業及び顧客価値の創造を担う中核機能として、コーポレート研究の重要性が高まっています。そこで、コーポレート研究部門においては、これまでの研究資産を活かしつつ、新たな事業と顧客価値を見据えた骨太な研究開発の推進へむけて、テーマの再構築が求められています。しかし、多くの研究現場では、テーマ管理や評価の仕組みが整備された反面、技術者、研究者が主体となったテーマ改革への取り組みは十分進んでいない現状もみられます。

本セミナーでは、価値創造型コーポレート研究へむけて、現場の技術者、研究者が自ら研究の中身を練り直し、テーマの再構築を行うため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実践的な手法を交えて解説します。

※講師とご同業の方はご参加頂けない場合がございます。

【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・昼食代含)

正会員 37,800円(本体価格 35,000円) 一般 41,040円(本体価格 38,000円)

171137-1010(※) 価値創造型コーポレート研究へむけたテーマ再構築			
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: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

価値創造型コーポレート研究へむけたテーマ再構築

5/12
(金)

10:00

1. R&Dの役割の変化と高まるコーポレートへの期待
 - (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何か
 - ・変化するR&Dのミッション
 - (2) コーポレート研究への期待
 - ・コーポレート研究の現状と課題
 - ・コーポレート研究の進化へむけた各社の取り組み
2. 研究テーマ再構築のフレームワーク
 - (1) 研究テーマの再構築とは
 - ・テーマの再構築は、単なるテーマの見直しではない
 - ・テーマ再構築の鍵は、技術者、研究者の「考え方」
 - (2) 技術に対する「考え方」
 - ・技術を捉える5つの次元
 - ・技術創造のUモデル
 - (3) 研究テーマ再構築のための2つのシナリオ
 - ・コーポレート研究テーマに求められる3つの要素
 - ・価値創造シナリオと研究戦略シナリオ
3. 価値創造シナリオの実践
 - (1) 価値創造シナリオのフレームワーク
 - ・価値創造シナリオは、未来へむけた価値と技術の構造化
 - ・実践手法: Future-iMap (フューチャーアイマップ)
 - (2) 顧客価値の構想
 - ・顧客価値の考え方 ～価値は機能ではない～
 - ・顧客価値を構想する3ステップと価値革新へ向けた3つの着眼
 - ・ホワイトスペース分析による新たな顧客価値の探索
 - ・Wow! フレームによる顧客価値の練り上げ
 - (3) 技術の展開
 - ・技術の基本構造(目的機能・基本機能・技術機能)
 - ・技術の洗い出しと噛み砕き
 - ・目的機能が技術開発の方向性を決める
4. 研究戦略シナリオの実践
 - (1) 研究戦略シナリオのフレームワーク
 - ・技術者、研究者の目線から事業家の目線へ
 - ・実践手法: Innovation Canvas (イノベーションキャンバス)
 - (2) TVP(技術ドメイン)の設定と評価
 - ・技術を束ねて技術マネジメントの基本単位をつくる
 - ・TVPポートフォリオによる技術の評価
 - (3) イノベーションへ向けたシナリオ作成
 - ・ビジネスモデルとの連動 ～未来のコア技術は何か～
 - ・知財戦略との連動 ～クロス化する技術、オープン化する技術～
 - ・事業と価値と技術の3軸シナリオ
5. 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。