

# コア技術戦略をベースとした： 『自社保有技術』から発想するテーマ創出法 ～ 要素技術機能展開法を利用して ～

■ 日 時 ■ 2017年 7月 31日 月曜日 13:00 ～ 17:00

■ 会 場 ■ 東京・麹町 一般社団法人 企業研究会 セミナールーム

■ 講 師 ■ ベクター・コンサルティング株式会社 代表取締役社長 浪江 一公 氏

大手電機メーカー、アーサー・D・リトル(ジャパン)(株)、(株)フュージョンアンドイノベーション等を経て、現在ベクター・コンサルティング(株) 代表取締役社長 経営及び技術マネジメントに関するコンサルティングにおいて20年以上の経験を有す。日本工業大学大学院 技術経営研究科教授を兼任。  
北海道大学工学部、米国コーネル大学経営学大学院(MBA)卒 著書・訳書に「プロフィット・ピラミッド超高収益を実現する14のシンプルな法則」(著書)ダイヤモンド社(韓国語及び中国語でも出版)、「エマソン 妥協なき経営」(訳書)ダイヤモンド社、その他共著・共訳、雑誌への寄稿多数近著(翻訳):「ステージゲート法 製造業のイノベーションマネジメント」(原著「Winning at New Products」ロバート・クーパー著) 英治出版 2013年

## ■本セミナーの特徴■

革新的テーマ創出において、多くの企業の方々が関心を持たれているのが、自社が保有する技術をベースとしたテーマの創出です。しかしながら、自社の技術をベースとしたテーマ創出には、市場が特定されていないため、市場ニーズや用途の探索ができず、筋の良いテーマを見つけることが難しいという、基本的な問題を抱えています。

この問題を払拭し、自社保有技術に基づきテーマを創出するには、自社が保有する技術で何ができるか？(すなわち『機能』)に展開し、そこで発想を広げ(『頭を耕す』と呼んでいます)、その広げられた発想に基づき製品アイデアを創出する方法が有効です。それが、要素技術機能展開法です。

本セミナーでは、どう自社保有技術をベースとしてテーマ創出を行うかについて、その有効性の理論的な裏付けや顧客価値の見つけ方など重要な概念を踏まえながら紹介し、また実際の作成ワークシートなどを提示しながら、また**演習**を実施することにより具体的なプロジェクトの進め方を議論していきます。

■ご参加対象■ 研究開発部門、研究開発企画、技術企画、商品企画経営企画などの部門の方々に、

- テーマ創出において、自社技術活用をお考えの方
- 製品アイデア創出法に、ご関心のある方
- コア技術戦略の策定を検討されている方 など

## ●参加要領●

●受講料● 1名(消費税8%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。https://www.bri.or.jp

●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 03-5215-3513 FAX: 03-5215-0951

171549-1001※		17・7・31 コア技術戦略「自社保有技術から発想するテーマ創出法	
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。

13:00

1. 要素技術機能展開法を使ったテーマ創出とは
  - 自社技術を活用しての製品アイデア創出ニーズの存在
  - 自社技術の用途を探すことの難しさ
  - 自社技術で実現できる機能を明らかにする
  - 要素技術機能展開法の背景の3つの概念
    - 技術を機能で表現する
    - 「隣接可能性」
    - 発想法としての MECE（もれなく、だぶりなく）
2. 革新的テーマ創出の基本メカニズム
  - 企業にとっての革新的テーマの定義
  - 革新的テーマ創出のための「新結合」
  - 市場知識と技術知識のスパークによる革新的テーマ創出
  - 技術知識の機能への展開によるスパークの促進
3. 要素技術機能展開法の全体のプロセス
  - 要素技術機能展開法を使った製品アイデアの創出のための8つのステップ
4. ステップ0：目的の共有
5. ステップ1：対象市場の設定
6. ステップ2：対象市場のプロファイリング
  - 顧客価値拡大モデルに基づくプロファイリング
7. ステップ3：コア技術の設定
  - コア技術戦略とは
  - コア技術設定の企業事例
  - コア技術の設定の構成タスク
8. ステップ4：対象コア技術の選定
9. ステップ5：対象コア技術の機能への展開
  - 機能展開のフレームワーク
  - MECE（もれなく、だぶりなく）の活用
  - 妄想する
  - 言語化の重要性
10. ステップ6：製品アイデアの創出
11. ステップ7：技術への展開
12. 演習 ※グループワーク式 4~5名/グループ 45分程度を予定
  - 演習テーマ：活性炭技術の要素機能展開
13. 最後に

《休憩》

《休憩》

《質疑応答は講義中に随時・適時承ります》

※講師と同業企業、同職種の方のご参加は頂けない場合がございます。

17:00