

新たな事業 及び 顧客価値につながるR&Dテーマを設定するための

# 技術の融合と技術者、研究者の成長を加速する『自社技術の棚卸』

～ 自社の保有する技術を組織の壁を越えて共有、活用し  
組織・分野の壁を越えた技術者、研究者の協働を促進する ～

《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▶ 2017年 11月8日(水) 10:00～17:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム (東京:麹町)

《開催にあたって》

多くの日本企業は、独自の優れた技術を持ちながらも、組織や分野の壁、技術の属人化、技術者、研究者の内向きマインドなど様々な要因から、それらが十分活用されず、新たな事業及び顧客価値の創造につながっていないことに強い課題認識を持っています。『自社技術の棚卸』は、そのような課題を解決するための施策として期待されていますが、実際には、自社の保有技術のリストをつくる、データベースをつくることに終始してしまい、効果的な取り組みにつながっていない例が見られます。本セミナーでは、技術を構造的に可視化するプロセスをとおり、現場の技術者、研究者の価値創造力を高め、組織・分野の壁を越えた技術の共有と融合を促進する戦略的な『自社技術の棚卸』の進め方について、(株)ケミストリーキューブが開発した実践手法を交えて解説します。

講師 株式会社ケミストリーキューブ 代表取締役 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ク入社。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・価値創造力の強化と人材の開発を支援している。



《申込方法》 当会ホームページ (<https://www.bri.or.jp>) からお申し込み下さい。

企業研究会Q 検索

■受講料: 1名(税込・昼食代含) ※申込書をFAXでご送信いただく際は、ご使用のFAX機の使用状況(0発信の有無など)をご確認の上、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

正会員	41,040円(本体価格 38,000円)	一般	45,360円(本体価格 42,000円)
-----	-----------------------	----	-----------------------

171093-1010 (※) 技術の融合と技術者、研究者の成長を加速する『自社技術の棚卸』			
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。

■申込・参加要領 : 当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当者宛E-mail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](mailto:tamiaki@bri.or.jp)

## ・プログラム・

### 1. 変化するR&Dへの期待とイノベーション戦略

- (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) 変化する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創発へ
  - ・R&D現場の悩み
- (3) イノベーション戦略の実践
  - ・R&D自己変革へ向けた3つの着眼
  - ・各社の取り組み

### 2. 自社技術の棚卸の考え方

- (1) 技術マネジメントはなぜ難しいのか
  - ・難しさの本質は、技術がもつ多義性
  - ・技術をどう捉えるか ～技術の5階層モデル～
  - ・技術創造の形 ～リニアモデルとUモデル～
- (2) 自社技術の棚卸の考え方
  - ・技術の棚卸に対する誤解
  - ・技術の次元だけで可視化しても使えない
  - ・いかに構造化するかが棚卸の鍵を握る
- (3) 自社技術の棚卸の実践手法
  - ・顧客価値を起点として技術を構造化する
  - ・技術の構造化手法 iMap (アイマップ) とは

### 3. 自社技術の棚卸の実践プロセス

- (1) 価値コンセプト
  - ・価値は機能ではない
  - ・顧客価値を具体化する2つの問いと5つの視点
  - ・価値コンセプトを記述するポイントと実践ツール
- (2) 技術の洗い出しと噛み砕き
  - ・技術を構成する3つの機能 ～目的機能・基本機能・技術機能～
  - ・目的機能を設定するポイントと実践ツール
  - ・技術機能を展開する視点
- (3) 技術の評価
  - ・コア技術、基盤技術、差異化技術
  - ・コア技術を設定するための3つの視点
  - ・技術の優位性(強さ)をどう評価するか

### 4. 自社技術の棚卸の意味と活用

- (1) 技術者、研究者の成長
  - ・技術に対する考え方(捉え方)を変える
  - ・活動プロセスが生み出す気づきが人材の成長を加速する
- (2) イノベーション戦略/技術戦略への展開
  - ・ものづくり企業におけるイノベーションの3つの型
  - ・新たなR&Dテーマを生み出すための着眼を具体化する

### 5. 実践事例の紹介

※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。