

好評につき10回目！テーマ創出と知財開発を両立！

「技術の目利き」がコア技術ベースのテーマ創出と知財開発を両立する 技術経営モデルの構築手順

《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▶ 2018年 4月 16日(月) 13:00~17:00

会 場▶ 企業研究会セミナールーム(東京:麹町)

《ご参加頂きたい方》

研究企画部門、研究開発部門、知財部門など関連部門の管理職の方

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)

講師紹介

全員経営による技術企業の高収益化の専門家。事業を模倣されて利益率が低迷した経験、社員の離反を招いた経験から継続的な組織成長の仕組みを模索。継続的な組織成長の仕組みは、社員の自発・自律・自治を促す学習と実践(会議)である事に気づき、「全員経営会議」として体系化。現在は全員経営会議の提供や、技術企業の高収益化のコンサルティングを通じて、社員の自己成長を促しつつ組織成長を実現する企業を支援している。クライアント企業では、売上が短期間に2倍になったケース、知財出願ベースが3倍になったケース、有望研究開発テーマが多数立案されたケースがある。専門は技術企業の高収益化。北海道大学卒業・東京大学大学院修了日経テクノロジーのコラム「知財で稼ぐ真田丸2」連載中

《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・資料代含) ※申込書をFAXでご送頂いただく際は、ご使用のFAX機の使用法(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	34,560円(本体価格32,000円)	一般	37,800円(本体価格35,000円)
-----	----------------------	----	----------------------

181254-1010 技術経営モデルの構築手順			
ふりがな 会社名			
住 所	〒		
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 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ませ。([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: tamaki@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. 世の中の研究開発部門で起こっていることは？

- (1) 経営者の期待と研究開発マネジメントのパラダイム変化
- (2) 研究開発テーマの評価方法
- (3) 望ましい研究開発テーマ評価・育成体制とは？
- (4) 企業としての研究開発ポートフォリオ/研究で実施すべきテーマ
- (5) テーマ評価の問題の所在 RとD

2. 技術経営モデルとは何か？

- (1) 自社独自の価値創出パターンを「ビジョン」として表現する
- (2) セットメーカーの技術経営モデルの図式化
- (3) 材料メーカーの技術経営モデルの図式化
- (4) 技術の目利きのインプットをきちんと設計する
- (5) 研究企画力には情報の中でも有用情報に基づくひらめきが必要
- (6) 研究開発の成果は知財でもある
- (7) 当面のゴール: 研究企画書の項目を書く理由や背景を論理的に説明できるようになる
- (8) 人の創造: 資源/学習/競争のそれぞれの技術経営学を理解する
- (9) 要点

3. 技術経営モデルに沿ったアイデアを創出するためのインプットを設計する

- (1) テーマ創出方法の分類: 大まかな4つの方法
- (2) ノーインプット、ノーアウトプットの原則
- (3) アイデアのためのインプット: 顧客トレンド
- (4) ポイント

4. 技術経営モデルに沿ったアイデアをテーマにする

- (1) アイデアをテーマにする
- (2) 研究者のやりたい気持ちを設計する4つの原料
- (3) フォーキャストとバックキャスト
- (4) ポイント

5. 技術経営モデル事例

- (1) 新規技術を獲得して既存事業の差異化につなげる技術経営モデル
- (2) 技術の幅と深さを価値創出につなげる技術経営モデル
- (3) 技術のショーケース化により価値創出につなげる技術経営モデル
- (4) 潜在課題の解決に優れた技術経営モデル
- (5) コストリーダーシップを実現する技術経営モデル

6. 自社独自の技術経営モデルによる、技術の目利きの集団的育成の進め方

- (1) 技術経営モデルの導入に関して、会社への信頼と人間関係は重要なポイント
- (2) 技術経営の正しい理解と会議のモードの切り替え
- (3) 基本的な進め方: 対話を通じた共有・共創の場の設定
- (4) ベンチマーキングによる改善点の共有化
- (5) よくある進め方のパターン
- (6) ビジョンに基づく技術経営人材の人材像と人材育成計画
- (7) ワーキング・グループの検討・巻き込みの範囲を拡大する

7. まとめ

■開催にあたって■

【概要】このセミナーは研究開発部門の企画者・管理職向けの自社の「技術経営モデル」を構築するための考え方を解説する講座です。ユニークなテーマ提案をしたとしても会社に採用されない事例等に触れ、その背景にある真の課題を解説します。その上で、自社独自の技術経営モデルを研究開発部門全員の共通認識としたテーマの創出方法・評価方法がなければ、「技術の目利き」を育成してテーマ創出はできないことを解説します。

【特徴】高収益が継続している技術企業には、その仕組み「技術経営モデル」があります。技術経営モデルがしっかりしていれば、継続的にアイデア・テーマ・知財が創出できて、価値創出と高収益が両立します。一方しっかりしていなければ、テーマはマネージャーに潰されてアイデアは死蔵し、短期テーマが優先されます。この現実の背景にある真の課題を解決する方法を解説します。

【効果】自社の研究開発マネジメントの課題を明確化し、根本的に解決するための方法論が理解できます。研究開発部門全体を巻き込んで変革する方法を理解できます。

【オススの受講者】テーマを考案するミッションをお持ちの研究企画部門の方、会社全体の技術戦略を考える経営幹部の方、研究開発の管理職の方

※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。