

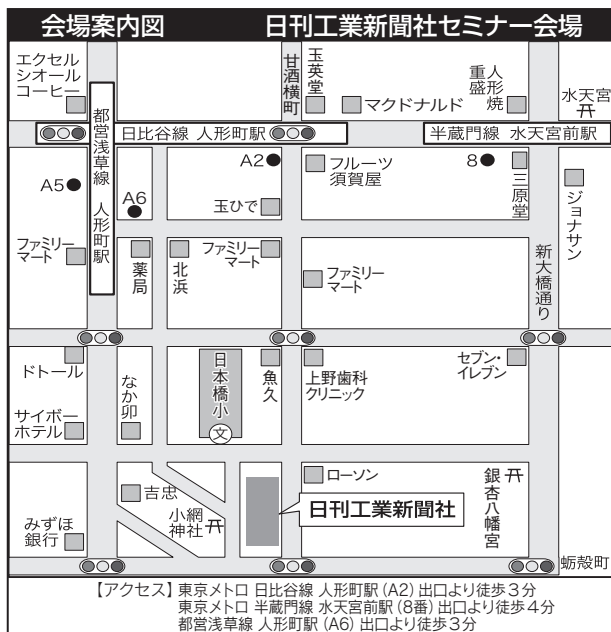
【研究企画部門ご担当、研究開発部門幹部、知財部門幹部向け】 「技術の目利き」を集团的に育成し、事業強化・ 新規事業のためのコア技術の創出を実施し続ける 技術経営モデルの構築手順

日時 2017年 **10月12日(木)** 13:00~17:00

主催  日刊工業新聞社

会場 日刊工業新聞社 東京本社 セミナールーム
東京都中央区日本橋小網町 14-1 (住生日本橋小網町ビル)

受講料 **32,400円** (資料代含む、消費税込)



日刊工業新聞社 東京本社 セミナールーム

東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)

【アクセス】

東京メトロ日比谷線「人形町駅」A2出口 徒歩3分、都営浅草線「人形町駅」A6出口 徒歩3分

東京メトロ半蔵門線「水天宮前駅」8番出口 徒歩4分

●申込方法

お申し込みはWeb (<http://corp.nikkan.co.jp/seminars/>) かFAXまたは郵送にて受け付けております。申込受付後、受講票と請求書をお送りいたします。受講料は銀行振込にて開催の前日までに必ずお支払いください。尚、お支払い済みの受講料はご返金できかねますので、ご了承ください。振込手数料は貴社でご負担ください。

口座名義

(株)日刊工業新聞社

りそな銀行	東京営業部	当座	656007
三井住友銀行	神田支店	当座	1023771
みずほ銀行	九段支店	当座	21049
三菱東京UFJ銀行	神保町支店	当座	9000445

●申込先 日刊工業新聞社 業務局 イベント事業部 技術セミナー係

〒103-8548 東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)

TEL 03 (5644) 7222 FAX 03 (5644) 7215

e-mail : j-seminar@media.nikkan.co.jp

受講
申込書

10/12 技術経営モデルの構築

お申し込みは **FAX 03-5644-7215**

■受講料：32,400円 (資料代含む、消費税込)

※振込手数料は貴社にご負担ください。

会社名			業種	
氏名	フリガナ -----	部署・役職	TEL	
所在地	〒		FAX	
E-mail :				※今後、E-mailによるご案内を希望しない方は チェックをしてください。 <input type="checkbox"/>

※お申込み受付後、受講票ならびに請求書をお送りいたします。
※一度お振込みいただいた受講料につきましては、ご返金できかねますのでご了承ください。

個人情報の取り扱いについて

ご登録いただいた情報は日刊工業新聞社が細心の注意を払い、展示会・セミナー・サービス等、各種ご案内を送らせていただくことを目的に利用させていただきます。
なお、宛先変更・配信停止をご希望の際は右記までご連絡ください。【ご連絡先】日刊工業サービスセンター 情報事業部 nkmail01@nikkansc.co.jp

開催趣旨

【概要】 このセミナーは研究開発部門の企画者・幹部向けの自社の「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。

【オススメの受講者】 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、研究開発の幹部の方

講師

高収益企業支援家、弁理士 **中村大介** 氏

【略歴】 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、知財出願ペースが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「知財で築く真田丸」連載中

JOSUI 中村

検索

プログラム

世の中の研究開発部門で起こっていることとは？

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
研究開発テーマの評価方法
望ましい研究開発テーマ評価・育成体制とは？
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
テーマ評価の問題の所在

技術経営モデルとは何か？

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
セットメーカーの技術経営モデルの図式化
材料メーカーの技術経営モデルの図式化
技術の目利きのインプットをきちんと設計する
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
研究開発の成果は知財でもある
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する
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
要点

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

基本的な考え方
ノーインプット、ノーアウトプットの原則
アイデアのためのインプット：顧客トレンド
ポイント

技術経営モデルに沿ったアイデアをテーマにする

テーマ企画書の内容
テーマ企画書は何のためにあるのか？
やりたい気持ちを設計する
技術テーマ企画書はフォーキャストになりがち、そしてその弊害は・・・？
バックキャストという未来予想の手法について
やりたいことを論理だてるための情報の未来予想
テーマ企画書の例
ポイント

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

ブリヂストンのリトレッド：技術的選択肢の創造
コマツが提供するKOMTRAX：技術的選択肢の創造
必要な知財の買収による獲得：基本特許の獲得による応用範囲の拡大
コア技術の棚卸し 事例
異分野技術獲得で重要なことは？

技術の幅と深さを価値創出につなげる技術経営モデル キヤノン

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 3M

潜在課題の解決に優れた技術経営モデル キーエンス

コストリーダーシップを実現する技術経営モデル ファナック

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

研究開発テーマは、そもそもどのようなものか？
研究開発テーマをどう評価するか？
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
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
技術経営の正しい理解と会議のモードの切り替え
基本的な進め方：対話を通じた共有・共創の場の設定
ベンチマーキングによる改善点の共有化
よくある進め方のパターン
ワーキング・グループの検討・巻き込みの範囲を拡大する
主体的な気持ちを起こすために必要なことは？
事例

まとめ