

# 中小モノづくり企業のための「新規事業構築力」 「研究開発力」「知財力」の同時強化手法

～顧客課題・異分野技術情報を得るコツから投資の獲得・知財網の形成手法まで～

**日時** 2016年**12月8日(木)** 13:00～17:00

**主催**  日刊工業新聞社

**会場** 日刊工業新聞社 大阪支社 セミナー会場  
大阪市中央区北浜東 2-16

**受講料** 27,000円 (資料、消費税込)

**大阪会場 (日刊工業新聞社 大阪支社 10階)**  
大阪市中央区北浜東2-16 TEL: 06(6946)3382

\*天満橋駅(京阪電車、地下鉄谷町線)下車徒歩3分  
■新大阪駅から地下鉄御堂筋線(新大阪→淀屋橋)北側出口 乗換、京阪電車(淀屋橋→天満橋)西改札口  
■大阪駅から地下鉄谷町線(東梅田→天満橋)北側2番出口



**日刊工業新聞社 大阪支社 セミナー会場**

〒540-0031 大阪市中央区北浜東2-16

**●申込方法**

申込書を郵送またはFAXにてお申し込み下さい。申込受付後、受講票と請求書をお送りいたします。参加料は銀行振込にて開催日までに必ずお支払いください。尚、お支払い済みの参加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下さい。

**口座名 株式会社日刊工業新聞社 大阪支社**

- りそな銀行 大阪営業部 当座 403545
- みずほ銀行 天満橋支店 普通 570519
- 三菱東京UFJ銀行 谷町支店 当座 10186
- 三井住友銀行 天満橋支店 当座 260820

**●申込先 日刊工業新聞社 大阪支社 事業出版部 セミナー係**

〒540-0031 大阪市中央区北浜東2-16  
☎ 06-6946-3382 FAX 06-6946-3389  
<http://www.nikkan.co.jp>  
seminar-osaka@media.nikkan.co.jp

キリトリセン

**参加申込書** 12/8 新規事業構築力・研究開発力・知財力 お申し込みは **FAX 06-6946-3389**  
■参加料: 27,000円 (資料、消費税込) \*同時複数人数お申し込みの場合2人目から38,880円

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 <input type="checkbox"/> チェックをしてください。	

※お申込み受付後、参加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参加料につきましては、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。  
尚、宛先変更・配信停止をご希望の際には、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

# 開催主旨

中小モノづくり企業における新規事業の構築にかかる課題は、**既存事業の弱さ**にあります。つまり、既存事業における**営業が弱い**ために新規事業につながる**顧客の課題が得られず**、高収益事業のための**研究立案**につながらず、そして、**持続的なビジネスにするための知財化**に至らないという負のサイクルに陥っており、ここからの脱却が必要です。本講座では、これらを解消し、研究開発力を強化し、知財で守られた新規事業が構築できる組織力を強化する方法論を、下記の3段階のアプローチから解説します。

- ①新規事業アイデアの源は、**顧客課題**と**異分野技術**に関する情報です。顧客課題と技術情報を効果的に検討できれば**新規事業アイデア**を創出できます。まずは、そのための具体的な方法論を解説します。
- ②次の段階では、アイデアを**研究開発テーマ**にし、経営から**投資を引き出す**ための方法論も併せて重要となります。投資が引き出せる研究開発テーマにするための方法論を解説します。
- ③そして、研究開発テーマとなったあかつきには**知財を取得**して**永続的なビジネス**にするのが望ましいです。そのコツは「質」の高い知財「網」を形成することにあり、これらのノウハウも伝授します。

特に**中小企業経営者**と**設計開発担当**には最適なプログラムとなっており、こうした方の参加をお奨めします。

## 講師

(株)如水 代表取締役、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や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）であることに気づき、「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倍になった例や知財出願ベースが3倍になった例、有望研究開発テーマが多数立案された例などがある。専門は技術企業の高収益化。

## プログラム

### 1. 中小企業にとっての新規事業の全体像

- 1-1 中小企業の新規事業の課題は既存事業の弱さにある
- 1-2 新規事業の情報を探索するため営業力強化方法
- 1-3 商品の高収益化のための開発力の強化
- 1-4 高収益新規事業のための研究企画・知財力の強化

### 2. 研究開発アイデアの着想方法

- 2-1 顧客課題を把握する方法～課題マップ作成法～
- 2-2 技術情報を収集する方法～制約に基づく解決技術探索手法～
- 2-3 アイデアを着想する方法～会議運営手法～

### 3. 研究開発テーマ企画力を向上する

- 3-1 アイデアの取捨選択方法、基準を定める
- 3-2 テーマの4要件を深掘りする  
①顧客要望の要件／②技術的・資源的制約の要件／③研究目標の要件／④知財の要件

### 4. 知財企画力を上げる

- 4-1 クレームチャートの書き方・演習
- 4-2 公知技術の調べ方、着目の方法
- 4-3 進歩性の審査基準を知り尽くす
- 4-4 企画時に進歩性判断の材料を仕込む方法
- 4-5 発明の質向上のための三か条  
① 先行技術の徹底把握／② 上位概念化とそのノウハウ／③ 実施例の充実とそのノウハウ
- 4-6 ノウハウをマニュアルにして展開する
- 4-7 演習  
①公知技術の知財化 進歩性を演出する／② 上位概念化、実施例の充実