

■会場受講 ■ライブ配信 ■アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)

技術を核とした新製品・新事業テーマ創造力を高める ～「アイデア創出」と「テーマ構想・企画」の両プロセスを構築する～

— 講師 —

株式会社日本能率協会コンサルティング シニア・コンサルタント 木村 壽男 氏

日時 2021年11月12日(金) 午後1時～5時
会場 紀尾井フォーラム 千代田区紀尾井町4-1 ニューオータニガーデンコート1F

【開催趣旨】

日本企業は1990年代前半のバブル経済崩壊や2008年秋のリーマンショックを乗り越え、盤石な財務体質を築き上げてきました。しかしながらその一方で、長期にわたる企業成長を実現できていません。つまり、新製品・新事業創造を連続して成功させ、長期にわたる企業の成長軌道を構築することが日本企業にとって最重要課題といっても過言ではありません。

ただ、技術的な基盤のない非関連多角化は自社の独自性や競争優位性の面でハンディキャップがあり、その成功確率は低いのが実情です。そのため、「技術を核とした」魅力的な新製品・新事業を継続的に創造できる経営(知識創造)プロセスづくりが急務となっています。

本セミナーでは、ニーズとシーズの融合による新製品・新事業アイデア創出と、同テーマの構想・企画という、2つの知識創造プロセスの構築に向けた、基本的な考え方と具体的な展開方法について詳述します。

【習得知識】

1. “0から1”を生み出す(新製品・新事業)「アイデア創出プロセス」
・「ニーズとシーズの組織的融合」
2. 事業化価値の最大化に向けた「テーマ構想・企画プロセス」
・「CF(カスタマー・フォーカス)」を機軸とした顧客価値と技術価値の融合
3. 新製品・新事業テーマ創造における技術の役割と活用方法
・技術の棚卸し&評価 — 未来コア技術、テクノロジープラットフォーム

【受講対象者】

- ・ R&D(研究開発)部門の責任者・リーダーの方
- ・ 経営企画・事業企画スタッフの方

【プログラム】

1. 日本企業の業績概括と新製品・新事業創造の必要性
 - ・世界的な存在価値が低下傾向にある日本企業
 - ・新製品・新事業の成功が企業価値を決める — ソニー、中外製薬、富士フイルム(ヘルスケア事業)、東レ(炭素繊維)
 - ・イノベーションのジレンマを乗り越える
2. 新製品・新事業創造が期待されるR&D部門の現状
 - ・R&Dの生産性が低迷 — Static R&D
 - ・事業化の知識・経験、成功体験が不足
 - ・R&D発の新製品・新事業テーマ不足が慢性化
3. 技術を核とした新製品・新事業テーマ創造プロセスとは
 - ・“0から1”を生み出す(新製品・新事業)「アイデア創出プロセス」
 - ・事業化価値を決定する「テーマ構想・企画プロセス」
 - ・個々の研究者・技術者の創造力を組織的に融合し高める — Dynamic R&Dへ
4. 新製品・新事業アイデア創出プロセスの構築 — “0から1”を組織的に生み出す

STEP1 未来志向のニーズ探索 ・世の中の成長分野(技術革新含む)の探索 ・既存事業分野における狙いの新市場探索 ・狙いの新事業・新市場分野におけるニーズ仮説設定	STEP2 自社のシーズ抽出 ・技術の棚卸しと体系化 ・技術の評価(基盤度、競争優位性、成長性) ・未来コア技術等、戦略技術の設定
STEP3 ニーズとシーズの融合・新結合による新製品・新事業アイデア創出 ・ニーズ・シーズマトリックスによる両者の新結合 ・未来志向のニーズ主導のアイデア創出 ・自社シーズ主導のアイデア創出	STEP4 アイデアのテーマ化と評価 ・アイデア階層表の作成を通じたテーマ化 ・テーマの1次評価
5. CF(カスタマー・フォーカス)を機軸とした事業化構想・企画プロセスの構築

STEP1 狙いの顧客の設定 ・当社にとっての顧客の価値／狙いの顧客にとっての当社提供価値 ・狙いの顧客設定アプローチ	STEP2 顧客研究 ・潜在ニーズの洞察 ・顧客の思考・行動プロセスの分析
STEP3 価値創造 ・技術価値と顧客価値の融合 ・技術価値の顧客価値への変換	STEP4 新商品構想 ・新商品構想時に必要なもの(基本姿勢・思考・ツール) ・ツールとしての仮想カタログ
STEP5 事業参入戦略 ・独自性と競争優位性の発揮・確保 ・事業展開シナリオ	STEP6 事業化研究 ・収益シミュレーション:P(価格)×Q(数量)−C(コスト) ・ビジネスプラン
STEP7 実行計画 ・事業化計画 ・大日程計画と中日程計画	
6. WS(ワークショップ)を通じた新製品・新事業テーマ創造プロセスの構築
7. 質疑応答

PROFILE 木村 壽男(きむら ひさお)氏

1983年 京都大学農学部食品工学科卒業。

企業の研究所における研究開発活動を経て、現在は(株)日本能率協会コンサルティング シニア・コンサルタント。
「技術を核とした経営革新」をメインテーマとし、企業ビジョン・戦略の策定とその実現に向けた研究開発革新、新製品開発力強化、事業戦略・技術戦略策定の分野でのコンサルティング、研修、講演を行っている。

- ・2004～2013年 京都大学 産官学連携本部 産官学連携フェロー。
- ・2010～2015年 青山学院大学大学院理工学研究科・非常勤講師(研究開発特論)。

代表図書に「研究開発を変える」(同友館、2020年)がある。

- 受講料 1名につき **33,880円(税込)**
同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 **27,500円(税込)**
※会場又はライブ配信受講者様は、追加料金**11,000円(税込)**でアーカイブ配信を承ります。
- お申込方法 お申込フォームにご記入いただき FAX でお申込み下さい。
折り返し、受講証(当日ご持参下さい)、請求書、会場地図を郵送致します。
お申込み後、5営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「**開催1週間前まで**」にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
- お支払方法 請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。(遅れる場合はご相談下さい)

■ライブ配信について

<1>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用 URL をお送り致します。

■アーカイブ配信について

<1>開催日より3～5日以降に配信致します。

<2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用 URL をお送り致します。

<3>動画の公開期間は公開日より2週間となります。

貴社名	
所在地	〒

11月12日(金) 「新製品・新事業テーマ創造力を高める」 申込日 月 日

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。

会場受講 ライブ配信 アーカイブ配信

フリガナ氏名		所属部署・役職	
TEL	() -	FAX	() -
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。		

いずれかの□に必ず✓をお入れ下さい。

会場受講 ライブ配信 アーカイブ配信

フリガナ氏名		所属部署・役職	
TEL	() -	FAX	() -
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。		

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。 K

通信欄	
-----	--

●E-mail アドレス登録受付&ご紹介キャンペーン実施中[図書カード(500円)を進呈いたします]

- セミナーへのお申込みではなく、メール配信登録のみの方は左記へ✓を入れて下さい。
※携帯アドレス、フリーメールアドレスは登録対象外となっております。
※メール配信登録をご希望の方をご紹介下さい！ご紹介いただいた方には図書カード(500円)を進呈させていただきます。
※上記お申込フォームに、ご郵送先(貴社名・所在地・氏名・所属部署・役職)をご記入下さい。

■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所

お申込み受付 FAX 03-5532-8851

〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4階
Tel:03-5532-8850/E-mail:info@ssk21.co.jp/URL:https://www.ssk21.co.jp

※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。

