

経営戦略コンサルタント養成講座(技術戦略編)

戦略論と技術論からの提案にむけて 戦略・マーケティングと技術をつなげるツールと提案事例

2018年11月13日(火)
株式会社スキルアカデミー

研修の狙い

- 弁理士の皆さんが習熟されている特許情報は、技術戦略はもちろん事業戦略やマーケティング戦略にも重要な情報となります。ただ企業において技術に関する情報は、様々な目的のために蓄積され活用されており、コンサルタントとして企業へ提案する際は、これらの多様な目的を理解した上での提案が大切です。
- この研修では、企業の事業戦略、技術戦略とマーケティング戦略に密接に関係する技術に関する情報の活用について、[技術の棚卸しと技術ポートフォリオ]や[市場ニーズと技術シーズのマッチング手法 MFT] (経営コンサルティング企業 アーサー・D・リトルの提唱する手法)を中心に、それをいかに企業への提案につなげていくかの観点も含めて紹介します。

講師

清水弘 日本工業大学 技術経営大学院 教授

京都大学工学部合成化学科卒業後、東洋エンジニアリング(株)で化学プラントの設計を実施。その後1990年よりアーサー・D・リトル社(ADL)に参画。製造業を中心にIT企業、サービス業の戦略、技術、組織の経営課題の解決に従事。2002年よりパートナー。2012年から日本工業大学技術経営大学院で技術と経営に関する授業と研究にも従事し、2015年より教務委員長(現任)。同年にADLシニアアドバイザー(現任)。東洋ビジネスエンジニアリング 社外取締役(現任)。住田光学ガラス 監査役(現任)。

講師補佐

佐久間陽一郎 佐久間コンサルティングオフィス 主宰

前田正彦 株式会社前田・アンド・アソシエイツ 代表

参加対象者

- ・日本弁理士会知財ビジネスアカデミー開催の弊社担当「知財経営戦略コンサルタント養成講座」(2018年8月7日～同11月13日)に参加され、修了された方で、技術戦略分野にコンサルティングの領域を広げられたい方

- ・日本弁理士会知財ビジネスアカデミー開催の「知財経営戦略コンサルタント養成講座位(通称「佐久間ゼミ」、2010年～2012年)に参加され、修了された方で、当時を思い出しながら、新しい技術戦略関連知識(例えば MFT)を獲得されたい方
- ・上記に準ずる経営戦略に関する知識を有し、技術戦略コンサルタントを志向する方

日時

2019年1月26日土曜日 10:30～16:30(正味5時間)

研修の内容

- 企業の価値創出活動 (30分)
 - ・企業の寿命の短期化
 - ・無形なアイデアを有形な資産を経てプロダクトへ
 - ・イノベーションの緩さと財務規律の厳しさ
 - ・イノベーションとマーケティング
 - ・オープンイノベーションの誤解
- 戦略・マーケティングと技術をつなげる (60分)
 - ・技術とは
 - ・コアコンピタンスと技術
 - ー2 大戦略論:ポジショニングとコアコンピタンス
 - ー技術と技術以外のコアコンピタンス
 - ・イノベーション、マーケティングと技術
 - ーマーケティングの誤解と基本要素(3C,STP,4P)
 - ービジネス開発ステップとマーケティング
 - ・戦略・マーケティングと技術の役割
 - ー新事業のアイデア源としての技術
 - ー技術による企業グループのシナジーと求心力
 - ー技術による市場ニーズの充足
 - ー範囲の経済の枠組み
- <昼休み>(昼食の用意はございません)
- 技術マネジメントの要件とツール(45分)
 - ・市場ニーズとのつながり
 - ・体系的可視化
 - ・技術を蓄積し活かすツール
 - ープロダクトを実現する技術の体系的可視化
 - ー技術の棚卸しと技術ポートフォリオ
 - ・市場ニーズと技術シーズをつなげる MFT(Market-Function-Technology 分析)

－TFM(Technology-Function-Market 分析) と MFT

－MFT の役割

●ライアントへの提案の 5 つのタイミングと提案事例(45 分)

・クライアントのビジネス開発ステップ

- 1 全社技術の棚卸し、技術基盤とテーマ・技術ポートフォリオ見直し
- 2 全体市場俯瞰と機会探索・評価
- 3 機会深堀と打ち手・課題の具体化
- 4 具体的案件の企画とビジネスプラン作成
- 5 拡販やシステム実装推進

※技術開発や製品開発 3, 4, 5に並行実施。

<休憩>

●小演習 ツールの活用 (60 分 休憩含む)

●必要になるビジネスの基本スキル (30 分)

- ・言語化 言葉として表現する力がすべての基礎
- ・コミュニケーション ファシリテーションで相手から引き出す
- ・論理的思考 技術ツリーとMFTで異なるロジックツリー
- ・分析的思考 A,B,C の違いを切り分ける。仮説思考。
- ・概念的思考 共通性を見抜き高次の価値を提案する
- ・問題解決力 提案はすべて問題解決

●今後に向けて

●Q&A

当研修の特徴

- ・当講座(技術戦略編)で提供される知識/スキルは、他のあらゆる研修では提供されない、30年以上の実績の上に培われた、独自かつ実践的な知識体系です。
- ・経営コンサルタントとして、自信を持って堂々と技術ベースの企業経営者と渡り合うためには、技術戦略分野で明らかに経営者を凌駕する知識を有していることが、大きな助けとなります。当講座(技術戦略編)では、明日からでも提案に使える便利なツール類を、使える形でお伝えします。
- ・当講座(技術戦略編)は、日本弁理士会知財ビジネスアカデミー開催の弊社担当「知財経営戦略コンサルタント養成講座位」の技術戦略編として、完璧な一貫性を確保しています。
- ・当研修(技術戦略編)終了時、「知財経営戦略コンサルタント養成講座位」と同程度のテキストがお手元に残り、明日からのクライアントへの提案に使うことができます。

開催場所

株式会社シード・プランニング 1 階「シード・ライブラリー」

〒113-0034 東京文京区湯島 3-19-11 湯島ファーストビル 4F(TEL : 03-3835-9211(代))
千代田線湯島駅徒歩 3 分、銀座線末広町徒歩 7 分、JR 御茶ノ水駅徒歩 10 分など、至便
地図: <https://www.seedplanning.co.jp/company/access.html>

参加費用

参加費用は、以下に示す通りで、税込、テキスト代込の料金です。振込手数料はご負担いただきます。

- ・4 万円(税込、テキスト代込)
- ・早割(2018 年 11 月末までに申し込まれた方):3 万 5 千円(税込、テキスト代込)
- ・かつての「佐久間ゼミ」の参加者:3 万円(早割:2 万 5 千円)(税込、テキスト代込)

注意:お振り込み後の参加キャンセルはお受けいたしかねますので、あらかじめご了承ください。ただし、テキストを 1 部、郵送いたします。またメールにて、質問を受け付けます。

参加申し込みの方法

①以下をメールにコピーし、必要事項を書き添え、contact@skillacademy.jp 宛にメール送信願います。

2019 年 1 月 26 日(土)開催の「経営戦略コンサルタント養成講座(技術戦略編)」に参加申し込みいたします。

参加者氏名: _____

会社名: _____

メールアドレス: _____

②弊社より、申込受付のメールを差し上げます。この際、弊社の「振込口座」と「参加者No.」をお知らせいたします。

③弊社の「振込口座」へお振り込みをお願い致します。(振込手数料は参加者のご負担でお願い致します。)

振込時の依頼人名の先頭に、必ず「参加者No.」をご記入下さい(振込人を特定するためです)。

④ご入金を確認できましたら、参加証を発行、送付させていただきます。研修当日、印刷して、ご持参ください。

以上