

専門技術を深めることはもちろん重要ですが、事業という視点に立ったとき、ロードマップの作成、オープン・イノベーションの推進、技術マーケティング戦略の立案など、技術をマネジメントし、研究開発や新規事業を成功に導くための知識やスキルも必要となります。本講座では、いわゆる MOT と呼ばれる知識の基本事項を幅広く解説します。オンデマンドであり、また、視聴期間も半年間ですので、自分のペースを時間を有効に使いながら学習を進めることができます。是非ご検討ください。

研究開発・新規事業を成功に導く MOT 実践講座シリーズ【全 6 講座】

講師：株式会社テクノ・インテグレーション 代表取締役 出川通 氏

東北大学大学院修了（工学博士）。大手メーカーにて、20 年以上にわたり、研究開発部門での企画や複数の新規事業を立ち上げた後に独立し現職。MOT（技術経営）やイノベーションのマネジメント手法を用いて多数の企業向けに開発・事業化のコンサルティングや研修、実践マネジメントなどを行っている。早稲田大学・東北大学・島根大学・大分大学・香川大学などの客員教授、複数のベンチャー企業の役員、経産省、文科省、農水省、NEDO、JST 各種評価委員。日経 B P 社「テクノロジー・ロードマップ」の創刊から現在継続中の 5 版の責任監修者。『図解 研究開発テーマの価値評価』（2018）、『図解 開発・事業化プロジェクト・マネジメント入門』（2017）、『図解 実践ロードマップ入門』（2015）、『図解 実践 MOT 入門』（2014）、『図解 実践 MOT マーケティング入門』（2017）、『図解 実践オープン・イノベーション入門』（2017）、『ロードマップの誤解をとく本；未来創りツールの作成と活用のノウハウ』（2019）（いずれも言視舎刊）等、著書多数。

Part① MOT 概論；実践 MOT（技術経営）入門

～新規事業を成功させる日本的 MOT の概要と事例紹介～【約 180 分】

はじめに（自己紹介と企業における環境変化）

1. イノベーション、ライフサイクルと実践 MOT の位置

- ・日本の製造業のおかれた位置と環境変化
- ・経営からみた、環境変化への対応策
- ・プロダクトライフサイクルと MOT、MBA

2. 技術をどのように生かして守るか

- ・技術のマネジメント（ハイテクとローテク）
- ・技術コア、市場ニーズからの製品・商品構想とは
- ・顧客視点での事業化の構想力とは

3. 見えない市場（顧客価値）をどうつかむか

- ・その基礎と区分けの意味・・・カテゴリー（領域）とキャズム

- ・顧客対話と新商品の価値とは・・・ベネフィットと対話

- ・見えないマーケットの予測・・・フェルミ推定の活用

4. ロードマップとその活用を考える

- ・ロードマップと実践 MOT と経営上の意味
- ・技術ロードマップ策定と事業構想プロセス
- ・事業戦略と技術ロードマップの融合と統合化

5. オープン・イノベーション時代の発想・意識の転換

- ・共創（顧客とパートナー）と協創（仲間とアライアンス）のマネジメント
- ・ベンチャー・中小企業と既存企業の経営の違い
- ・開発パートナーと産学官連携の展開

まとめ：今後の実践 MOT の活用と展望

Part② 技術・経営・事業と研究開発をつなげるロードマップ作成・活用【約 180 分】

はじめに（自己紹介と企業における環境変化）

1. ロードマップの役割と実践 MOT の経営上の意味

- ①ロードマップと経営マネジメントの立場：イノベーション経営へ
- ②ロードマップ創りに役立つ 4 つのステージ：実践 MOT とは
- ③新事業展開方法（MBA と MOT）の考え方とキーワード

2. ロードマップ策定と事業構想プロセス

- ①時間軸で考えることで、未来の共通認識が起こる
- ②技術コアからの事業・商品構想とは
- ③ロードマップ策定の一般プロセスと事例

3. 事業戦略と技術ロードマップの融合と統合化と検証作業

- ①企業経営におけるロードマップと戦略
- ②統合ロードマップの作業プロセス概要
- ③新規事業と統合ロードマップの作成プロセス
- ④MOT マーケティングによるロードマップの検証作業（概要）

4. 公表されている各種ロードマップ事例紹介

5. まとめ

- ①統合ロードマップを活用し落とし込む
- ②経営層への説得のポイント

Part③ オープン・イノベーションによる産学・中小企業連携のマネジメント

～新商品・新事業を共創、協創により速やかに成功するノウハウと実践事例～【約 180 分】

はじめに（自己紹介と企業における環境変化）

- ・自前主義からの脱却と「ものづくり」の変遷
- ・オープン・イノベーションの位置付けと実践 MOT、
研究開発マネジメントとの関係

1. オープン・イノベーションと共創と協創のマネジメント

- ・オープン・イノベーションとは何か（共創と協創）
- ・プロダクトライフサイクルとオープン・イノベーションの必要性
- ・連携を成功させるポイント：空間的・時間的ポジショニング

2. ベンチャー・中小企業と大企業の経営の違いと新事業展開

- ・大企業とベンチャーの利点・欠点と相互補完
- ・共創と協創のタイミングと組み合わせ
- ・日本の開発系中小企業のオープン・イノベーション実践事例

3. 産学官連携の考え方と展開

- ・大学・産業界のオープン・イノベーションの役割と官公庁の支援イメージ
- ・オープン・イノベーションを目指した産学連携のチェックポイント
- ・産学官の発想と判断基準の違い

4. 開発下請けからパートナー、アライアンス展開へ

- ・開発下請けと開発パートナーの違い
- ・開発パートナー型ビジネスモデル
- ・大企業と中小企業におけるパートナー型ビジネスのために

5. 新事業・イノベーションにおける知財マネジメント

- ・オープン・イノベーションと知的財産の意味
- ・事業化へのステージと知財マネジメントイメージ
- ・学官サイドが目指す特許の二つの方向
- ・イノベーション型知財における価値判断の難しさに対応

まとめ：オープン・イノベーション の成功のために

Part④ 新事業創出への開発・事業化プロジェクトの基礎と実践 ～社内起業によるイノベーションのマネジメントの実際～【約 180 分】

はじめに（自己紹介と企業における環境変化）

1. いまなぜ、開発・事業化のプロジェクトか・・・MOT の視点から・・・
 - ・製造業における新規事業の重要性と現状
 - ・研究・開発から商品化・事業化のステージと障壁を突破するために
2. 成功するためのプロジェクト・マネジメント①：その基礎と意味
 - ・プロジェクト・マネジメント組織とは
 - ・プロジェクト・マネジャーの役割とミッション
 - ・人、技術、金に関するマネジメント
 - ・開発ステージのプロジェクト・マネジメント
 - ・事業化ステージのプロジェクト・マネジメント
3. 成功するためのプロジェクト・マネジメント②：実践と具体的な対応
 - ・スケジュール管理とマイルストンの設定と実行

- ・ミーティングと会議の実施内容と方法
 - ・リスクマネジメントとリスクヘッジ
 - ・ロードマップとビジョン作成の重要性と考え方
 - ・ビジネスプランとプロジェクトの関連など
4. 事例紹介
 - ・企業内起業（コーポレートベンチャー）のプロジェクト・マネジメント
 - ・開発ベンチャー企業のプロジェクト・マネジメント
 5. プロジェクトの適材適所
 - ・企業内起業（コーポレートベンチャー）のプロジェクト・マネジメント
 - ・開発ベンチャー企業のプロジェクト・マネジメント
- おわりに：イノベーションを起こすためのプロジェクト・マネジメント

Part⑤ 研究開発テーマ評価の考え方と実践【約 180 分】

はじめに（自己紹介と企業における環境変化）

1. 研究開発テーマ評価はなぜ可視化できないのか？
 - ①研究開発テーマ選定・評価を可視化させるためにまず知っておくこと
 - ②取り上げる研究開発テーマの区分：目的、対象と進捗ステージ
 - ③研究開発資金の性格と企業価値の向上
2. 研究開発テーマ選定・評価の基礎的考え方としての
未来の共有化とMOTの方法論
 - ①経営側から見たR & Dへの期待変化と対応
 - ②研究開発におけるイノベーションのプロセスと選定・評価の重要性
 - ③研究開発評価における費用対効果の考え方
3. 研究開発の選定・評価法についての基本と不確定性への対処
 - ①研究開発（テーマ）選定・評価の現状と課題
 - ②R & Dの事業性評価と投資回収の考え方の基本

- ③事業性評価へのファイナンスの基本
(DCF法、NPV法、IRR法と適用範囲)
 - ④未来の不確定性をどのように定量的な判断に取り入れるか
 - ⑤ステージ（ゲート）法の基本と、実践的な活用法の整理
4. 事業戦略マップ（TIG 法）による可視化と投資選定・評価への活用事例
 - ①TIG 法の概略とその可能性：経営者と推進者を共有化
 - ②TIG 法の研究開発テーマの具体的な適用イメージ
 - ③TIG 法の応用事例：具体的な適用プロセス例とテーマの優先判断事例
 5. 未来の価値をどう算出し、実践に役立たせるか？
 - ①選定・評価法の内容整理と適用範囲への考え方
 - ②定性的、定量的な方法と可視化のまとめ実践的な検証手法と有効性
 - ③まとめと質疑応答

Part⑥ 研究開発者のためのマーケティング入門と実践的活用【約 180 分】

はじめに（自己紹介と企業における環境変化）

1. いまなぜ研究開発者の MOT マーケティングか
 - ・現在の企業と研究開発者が置かれた状態の認識
 - ・R & D, MOT, MBAの位置づけとマーケティング
 - ・MOTマーケティングの基本コンセプトと実際の流れ
2. MOT マーケティング①：カテゴリー（領域）わけとキャズム越え
 - ・マーケットの分類（PLC、カテゴリーわけ）と戦略
 - ・イノベーション・プロセスへのキャズム理論の適用

3. MOT マーケティング②：隠れたニーズを探り出し技術からベネフィットへ
 - ・マーケティング戦略とは：仕様からベネフィットの転換
 - ・技術とマーケットの対話と関係
 - ・マーケティングを利用した開発成功の実際事例
4. MOT マーケティング③：見えないマーケットのフェルミ推定と定量化
 - ・存在しないマーケットの推定理論：フェルミ推定法
 - ・フェルミ推定を用いたマーケットのサイジング問題と解法例

【時間】 約 18 時間

【視聴期間】 お申込から **180 日間** ※期間中は何度でも視聴できます

【受講料】 1 アカウント **88,000 円（税込）** ※1 アカウントを複数名でご利用いただいても構いません。ただし、**同時ログインはできません**

【テキスト】 郵送します（1 アカウントにつき 1 冊） ※追加購入可能です。1 部 9,900 円（税込）

<よくある質問>

Q：Part 単位での受講はできますか？

A：可能です。各 Part、受講料 22,000 円（税込）／視聴期間 4 週間で承っております

Q：社内研修として、2, 3つの Part を部署単位（10 名上）で利用したいと考えていますが、そういったことは可能ですか？

A：可能です。過去にも、社内研修として多数の企業様にご利用いただきました。

ご希望する講座（Part）や視聴期間、視聴人数、また、ご予算などをお知らせいただければ、お見積りさせていただきます。是非、お気軽にお問合せください。

※お問合せ先：（株）テックデザイン オンデマンドチーム ondemand@tech-d.jp

＜お申込み要項＞



申込用紙 講習会申込:『オンデマンド 研究開発・新規事業を成功に導く MOT 実践講座シリーズ【全 6 講座】』

下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください（※は必須です）

FAX:03-6261-7924

会社名※			
所在地※ <small>(受講票等の送付先)</small>	〒		
参加者 1			
氏名※		TEL※	
		FAX	
所属※		役職	
Email※	<small>(リマインドメールなどお送りしますので、なるべくご記入ください)</small>		
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない <small>(登録料・会費は掛かりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)</small>		
支払方法※	<input type="checkbox"/> 銀行振込（紙請求書） <input type="checkbox"/> 銀行振込（PDF 請求書） <input type="checkbox"/> カード支払い <input type="checkbox"/> 後日連絡		
参加者 2			
氏名※		TEL※	
		FAX	
所属※		役職	
Email※	<small>(リマインドメールなどお送りしますので、なるべくご記入ください)</small>		
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない <small>(登録料・会費は掛かりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)</small>		
支払方法※	<input type="checkbox"/> 銀行振込（紙請求書） <input type="checkbox"/> 銀行振込（PDF 請求書） <input type="checkbox"/> カード支払い <input type="checkbox"/> 後日連絡		
備考※			

お申込について

① 以下のいずれかの方法でお申込みください

A	FAX 03-6261-7924	本用紙の申込欄に必要事項をご記入の上、送信ください
B	E-mail entry@tech-d.jp	上記の必要事項【社名】、【所属部署名】、【受講者氏名】、【所在地】、【電話番号】、【FAX 番号】、【E-mail アドレス】をメールに記載の上、送信してください

② お申込受付後、受付完了のご連絡（メールまたはお電話）を致します

③ 受講票・請求書をお送り致します

＜注意＞

- ① お申込後 1 週間たっても受付完了の連絡がなかった場合は、お手数ですが、弊社までご連絡ください
- ② 開催日の 7 日前以内のキャンセルは、お受け致しかねます。必要に応じ代理の方のご出席をお願い致します

お支払について

＜期日＞

① 受講料は、講習会開催日の**翌月末日**までにお支払いください

※ 経理の都合上、期日までに間に合わない場合は、対応致しますのでご一報ください

＜方法＞

① 銀行振込（振込手数料は御社にてご負担願います） ② クレジットカード払い

※ 講習会当日に現金でのお支払も承りますが、領収書等の準備がありますので、事前のご連絡をお願い致します

振込先銀行	支店	口座番号	名義
三井住友銀行	多摩センター支店(909)	(普) 0973522	株式会社テックデザイン

主催 申込・問合せ	名称	株式会社テックデザイン(http://www.tech-d.jp/)		
	住所	〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-9-14 九段南センタービル 5 階		
	電話	03-6261-7920	FAX	03-6261-7924
	E-mail	entry@tech-d.jp (申込) / info@tech-d.jp (問合せ)		