

形式：対面セミナー

補足：配信はありません。会場にお越しの上、ご受講ください（会場が未定の場合は、お手数ですが、Webページでご確認ください）

ジャンル：MOT（R&D戦略、マネジメント、技術経営）

講習会コード： t d s 2 0 2 4 1 2 1 1 a 1

「技術の持つ特性を踏まえた技術マネジメントの考え方」から「技術を核にした未来起点の新価値構想と戦略デザイン」、「R & Dイノベーションの創造力を高め、組織・分野の壁を越えた共創を促進するための効果的な現場の仕掛けと実践ノウハウ」まで、事例を交え解説します。

## R&D現場の戦略活動 技術マーケティングの実践手法

～技術者・研究者のスキルとマインドを高め、現場の自己変革と促進する戦略活動の進め方～

講師：（株）ケミストリーキューブ 代表取締役 イノベーションコンサルタント 平木 肇 氏

1992年、筑波大学を卒業、シャープ（株）入社。エンジニアとして先端電子デバイスの研究開発・製品開発・生産技術開発に取り組む。通産省（当時）主幹の次世代研究プロジェクトに参画。99年（株）日本能率協会コンサルティング入社。14年間にわたり、技術経営（MOT）、イノベーションマネジメント、研究開発（R&D）マネジメントを主領域としたコンサルティングに従事。2014年（株）ケミストリーキューブ設立。『技術人材の知恵を、価値を創り出す力に変える』をコンセプトとして、ものづくり企業・技術系企業の技術力・価値創造力の強化と人材の開発を支援している。

- 日程 2024年12月11日（水） 13:00～17:00
- 会場 東京 ※都内中心部で調整中
- 受講料 対面受講 **36,300円**（税込） ※10/11までのお申込で **2割引** となります

### 1. ものづくり企業の危機感と技術マーケティング

#### ①イノベーションの時代

- ・ものづくり企業を取り巻く変化
- ・イノベーションとは「価値の創造と具現化」

#### ②変化するR&Dへの期待と現場の悩み

- ・経営戦略・事業戦略との整合から創発へ
- ・R&D現場の悩み

#### ③R&D自己変革へ向けて

- ・R&D現場の価値創造力を高める3つの着眼
- ・技術マーケティングの重要性

### 2. 技術マーケティングのコンセプト

#### ①なぜ、技術はマネジメントしにくいのか

- ・多義性 ～技術のもつ特性～
- ・技術の捉え方を共有する ～技術の5階層モデル～
- ・技術イノベーションの創造モデル

#### ②技術マーケティングとは

- ・技術マーケティングは、R&D現場が取り組む戦略活動
- ・技術マーケティングの位置づけ ～製品戦略と技術戦略～
- ・2軸志向と組織学習サイクル

#### ③技術マーケティングの実践メソッド

- ・技術棚卸 ～構造化思考による自社技術の理解と共有～
- ・イノベーション構想 ～技術を核にした未来起点の新価値構想～
- ・戦略デザイン ～ビジネスモデルと知財・技術戦略～

#### ④組織文化の醸成

- ・組織文化は重要な経営資源  
～イノベーションを促進する組織文化、阻害する組織文化
- ・行動の積み重ねが組織文化をつくる
- ・経営者の役割は、評価ではなく支援
- ・現状から一歩踏み出し、挑戦する人が報われる会社へ

### 3. 事例紹介

#### 4. ディスカッション（質疑）

#### <習得知識>

1. 技術イノベーションに対する理解とR&D自己変革への着眼点
2. 技術の持つ特性を踏まえた技術マネジメントの考え方
3. 技術マーケティングのコンセプトと実践手法
4. 技術マーケティングをR&D自己変革につなげるためのポイント

#### <受講対象>

製造企業の経営者、技術・開発部門長・管理者、技術者・研究者、技術・開発企画スタッフの方など。

特に、下記の課題認識をお持ちの方にお勧めです。

- ・R&D組織及び現場のイノベーションを生み出す力を高めたい
- ・技術者、研究者のイノベーションに取り組むスキルとマインドを高めたい
- ・R&D現場で技術マーケティングに取り組みたい
- ・組織・分野の壁を越えた技術者、研究者の共創を促進したい

#### <講義概要>

R&D（研究・開発）の役割は、技術を核にした未来の事業及び顧客価値の創造です。しかし、多くの現場では、「既存の延長線上のテーマが中心になっている」「顧客の要求や他社の動きなど見えている課題に終始している」「組織や分野の壁を越えたシナジーが起きない」「技術が属人化し、共有できていない」など、その現状に深い悩みを抱えています。

本セミナーでは、技術マーケティングをテーマとして、自ら未来を創造するR&Dへ向けて、技術者、研究者のスキルとマインドを高め、現場の自己変革を促進するための取り組みについて、株式会社ケミストリーキューブが開発した実践手法をもとに解説します。

# <お申込要項>

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**

<b>申込講座</b>	2024/12/11   R&D 現場の戦略活動 技術マーケティングの実践手法	
<b>会社名※</b>		
<b>所在地※</b> <small>（請求書等の送付先）</small>	〒	
<b>参加者①</b>	<b>氏名※</b>	<b>TEL※</b>
	<b>所属※</b>	<b>FAX</b>
		<b>役職</b>
	<b>Email※</b>	@
<b>会員登録</b>	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない <small>（登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します）</small>	
<b>参加者②</b>	<b>氏名※</b>	<b>TEL※</b>
	<b>所属※</b>	<b>FAX</b>
		<b>役職</b>
	<b>Email※</b>	@
<b>会員登録</b>	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない <small>（登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します）</small>	
<b>支払方法※</b>	<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"/> 未定のため後日連絡する	
<b>支払予定日※</b>	<input type="checkbox"/> [    ] 月 [    ] 日ごろを予定している <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する	
<b>備考※</b>		

A	FAX	上記に必要事項をご記入の上、送信ください
B	E-mail	送信先： <a href="mailto:entry@tech-d.jp">entry@tech-d.jp</a> メール本文に<①【申込講座】 ②【会社名】 ③【所在地】 ④【氏名】 ⑤【所属】 ⑥【Email】 ⑦【TEL】 ⑧【支払方法】、⑨【支払予定日】>をご記入の上、ご送信ください
C	Web	<a href="https://tech-d.jp/">https://tech-d.jp/</a> の各講座のページからお申込みください

- ② お申込受付後、受付完了のご連絡（メールまたはお電話）をいたします
- ③ 請求書等をお送りいたします

**<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いたします

**お支払について**

**<期日>**

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  
 ※期日までに間に合わない場合は、対応いた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（支払方法はメールでご案内します）

**【お振込先】**

<b>振込先銀行</b>	三井住友銀行
<b>支店</b>	多摩センター支店（909）
<b>口座番号</b>	（普） 0 9 7 3 5 2 2
<b>名義</b>	株式会社テックデザイン

<b>主催 申込・問合せ先</b>	<b>名称</b>	株式会社テックデザイン（ <a href="http://www.tech-d.jp/">http://www.tech-d.jp/</a> ）		
	<b>住所</b>	〒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		
	<b>電話</b>	03-6261-7920	<b>FAX</b>	03-6261-7924
	<b>E-mail</b>	entry@tech-d.jp（申込） / info@tech-d.jp（問合せ）		