

「第11回 知財コンサルティングセンターセミナー」

終了しました

【講演の題名】 中小ベンチャー企業のための実践的技術経営支援

【講演者】 (社)技術知財経営支援センター
副理事 佐々木 久美 氏

【講演日時】 2014年8月1日(金) 18:30~20:00

【場 所】 (公社)日本技術士会 A・B 会議室 (葛手第2ビル5階)
地図 <http://www.engineer.or.jp/images/maptokyo.bmp>
地下鉄日比谷線「神谷町」駅より徒歩5分

【会 費】 PCIP 会員無料、技術士会員 1,000 円、一般 1,500 円

【懇親会】 20:00-21:00 (同じ会場にて) 会費 : 500 円

【申込方法】 所属、氏名、メールアドレス、セミナー参加の有無を下記連絡先
あてにご連絡下さい。

【連絡先】 日本技術士会 知財コンサルティングセンター
落合 (katsuhiko-ochiai@agc.com)

【申込み〆切】 7月31日(木)

【講演の狙い】

経産省では、「技術経営とは技術に立脚する事業を行う企業・組織が、持続的発展のために、技術が持つ可能性を見極めて事業に結びつけ、経済的価値を創造していくマネジメント」と定義しており、その目的は「技術投資の費用対効果の最大化」にあると説明しております。

売れる商品づくりを実践するために、持っている技術を最大限に活かすため体系化されたものが技術経営 (MOT) であり、技術系大企業では今や当然の様に導入されている経営手法です。この点では、独自技術に基づく固有の商品を武器にして生き残って行かなければならない中小ベンチャー企業においても

同様に必要かと思えます。

技術を競争の基軸とする企業にとっては、上記した MOT の目的を着実に達成して行くため、自社に適合した「事業－技術開発－知財」からなる三位一体の技術経営戦略を問い直し、それを自社にとって最も有利な経営方針と施策に最適化させていく努力が必要となっています。

また、ヒット商品の創出を実現していくためには、自社にとって従来の延長線上に無い着想に基づく開発テーマの発掘と新たな要素技術の探索と確立が必須となっています。それを実現していくための手法の一つが「オープン・イノベーション」です。今や大企業でも自前主義を捨て去り、オープン・イノベーション活動を通じて、外部の研究成果や異業種ないし中小ベンチャー企業の得意技術を吸い上げ、自社技術と融合して新たな技術革新に繋げるという開発手法が主流になってきております。

本セミナーでは、技術士、弁理士、中小企業診断士、税理士等、中小ベンチャー企業支援の現場で苦闘されている士業専門家の皆様を対象として、事業戦略－技術開発戦略－知財戦略から成る三位一体の技術経営戦略の基本形やオープン・イノベーションの動向をご理解戴いた上で、如何にして「売れる新商品の開発を主とする付加価値創造を実現すると共に、売上という付加価値獲得」を達成して行けるか、「実践的手法」も交えて探っていきたいと思えます。

【講演プログラム】

- (1) 講師略歴と企業支援実績の紹介
 - (2) 技術経営 (MOT) とは [以下、(5) までは重要ポイントの復習を交える]
 - (3) 企業価値と三位一体の経営経営戦略；理想の MOT モデルとは
 - (4) 売れる新商品開発のための技術開発戦略とマーケティング戦略
 - 1) 技術開発テーマ設定における課題と開発ステージ間の障害；「死の谷」とは
 - 2) 商品開発テーマ設定手法； プロダクトアウト型 vs. マーケットイン型
 - 3) 売れる商品開発の為のマーケティング戦略； 基本形と中小企業での成功例
 - (5) 中小企業にとっての知財戦略； 基本形を踏まえて実例も紹介
 - (6) 出願かノウハウか；ノウハウ秘匿による先使用権確保、営業秘密管理の在り方
 - (7) オープン・イノベーション最新事情
 - (8) 中小ベンチャー企業への実践的 MOT 支援ノウハウ
- オープン・イノベーション以外の安価にできるシーズ－ニーズのマッチング手法
(展示会・技術動画プラットフォーム等の利用)、補助金獲得、他
- (9) Q&A 及び意見交換

以 上