

従来の「ものづくり」への強い固執から脱却し、直接的に顧客が享受する「価値」を生み出す  
研究開発マネジメントをこれから行う方、既に行っているが視点・行動を変えたい方は是非



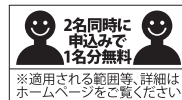
# <「価値づくり」を成功させ収益を継続的に拡大するために> R&D部門が先導・主導する 研究開発マネジメントの基礎、全体像とその活動

～市場起点、コア技術戦略、オープンイノベーションによる三位一体の研究開発～

- 『価値づくり』を実現するための具体的な活動■
- 研究開発担当者に求められる市場を起点にした具体的活動■
- コア技術とは？の理解とその設定法■

<価値づくり特集セミナー>

価値づくりセミナー



日時	2019年4月24日(水) 10:30～16:30	会場	東京・港区浜松町 芝エクセレントビル B1F KCDホール
受講料	48,600円 ⇒S&T会員 46,170円 ※S&T会員(郵送DM案内あるいはE-mail案内を希望される方)は価格が5%OFFになります。 (定価:本体45,000円+税3,600円 会員:本体42,750円+税3,420円)	資料・昼食付	

講師 ベクター・コンサルティング(株) 代表取締役 浪江 一公 氏

**趣 旨**

日本企業は、過去20年間停滞を経験してきました。一方で、海外企業に目を向けると、この20年間で、多くの新興国企業が成長し、欧米の優良企業は本質的な経営変革を実行し、数多くのベンチャー企業が生まれ成功してきました。私は、日本企業の停滞の原因は、誤解を恐れずに言えば、「ものづくり」への強い固執にあると考えています。多くの場合、「ものづくり」とは、市場価値が低下しつつある自己の従来の強みへの拘泥であり、自己の「視野狭窄」を生み出してきているからです。

企業は、その本質において、「顧客が享受する価値に対して支払う対価」を源泉に存続しています。したがって、企業が目を向けるべきは、直接的に、顧客が享受する「価値」です。企業にとってこの「価値」を継続的に創出すること、すなわち「価値づくり」が、その本来の使命であるはずで、そして、研究開発部門は、この「価値づくり」において先導的・主導的な役割を担わなければなりません。

この「価値づくり」を成功させ収益を継続的に拡大するためには、研究開発部門における「市場起点の思考と活動」、「コア技術戦略の実行」そして「オープン・イノベーションの徹底」の3つの戦略イニシアティブを有機的・相乗効果的に三位一体で組み合わせ、そしてそれらを強力に展開することが重要です。

本セミナーでは、以上のような「価値づくり」に向けての三位一体の研究開発の必要性の背景と、その構造と内容を紹介した後、具体的にどのような活動を行うことが必要なのかを、様々な事例を交えながら説明をしていきます。

<b>プログラム</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. はじめに</li> <li>2. なぜ『価値づくり』なのか</li> <li>3. 日本企業の大きな問題点:「ものづくり」への固執</li> <li>4. 『価値づくり』への『三位一体型』研究開発マネジメントとは</li> <li>5. 『価値づくり』の視点を持つ</li> <li>6. 市場起点の思考と活動</li> <li>7. コア技術戦略の追求</li> <li>8. 「オープンイノベーションの徹底」</li> <li>9. 最後に</li> </ol>	□質疑応答□
--------------	---	--------

■2名同時申込みで1名分無料■  
(1名あたり定価半額の24,300円)

※2名様ともS&T会員登録をさせていただいた場合に限りです。※受講券、請求書は、代表者にご郵送いたします。  
※同一法人内(グループ会社でも可)による2名同時申込みのみ適用いたします。  
※3名様以上のお申込みの場合、左記1名あたりの金額で受講できます。  
※「価値づくりセミナー専用クーポン」以外の割引は適用できません。  
※請求書および領収書は1名様ごとに発行可能です。(通信欄に「請求書1名ごと発行」と記入ください。)

※講師、プログラムの内容が変更になる場合もございます。最新の情報はHPにてご確認ください。※申込用紙が複数枚必要な場合等は、本用紙をコピーしてお使いください。

<b>セミナー申込用紙</b> K190424 (研究開発マネジメント)		P														
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr><td>会社名 団体名</td><td></td></tr> <tr><td>部署</td><td></td></tr> <tr><td>役職</td><td>〒</td></tr> <tr><td>ふりがな</td><td rowspan="2">住所</td></tr> <tr><td>氏名</td></tr> <tr><td>TEL</td><td>FAX</td></tr> <tr><td>E-mail</td><td colspan="2">※申込みに関係する連絡に使用するため、可能な限りご記入ください。</td></tr> </table>	会社名 団体名		部署		役職	〒	ふりがな	住所	氏名	TEL	FAX	E-mail	※申込みに関係する連絡に使用するため、可能な限りご記入ください。		<p>※太枠の中をご記入下さい。※□にチェックをご記入ください。 ※E-mailアドレスまたはFAX番号を必ずご記入下さい。</p> <p><b>今後のご案内</b></p> <p><input type="checkbox"/> E-mail希望・登録済み ) S&amp;T会員価格を <input type="checkbox"/> 郵送希望・登録済み ) 適用いたします。 <input type="checkbox"/> 希望しない ) (E-mailアドレス必須)</p> <p><b>お支払方法</b></p> <p><input type="checkbox"/> 銀行振込 (振込予定日 月 日) <input type="checkbox"/> 当日現金払い</p> <p><b>通信欄</b></p>	
会社名 団体名																
部署																
役職	〒															
ふりがな	住所															
氏名																
TEL	FAX															
E-mail	※申込みに関係する連絡に使用するため、可能な限りご記入ください。															
<p>●受講料について 「2名同時申込みで1名分無料」については上記の注意事項をお読みください。</p> <p>●お申込みについて 申込用紙に必要事項をご記入のうえ、FAXでお申込みください。 また、当社ホームページからでもお申込みいただけます。 お申込みを確認次第、請求書・受講券・会場案内図をお送りします。</p> <p>●お支払いについて 受講料は、銀行振込(原則として開催日まで)、もしくは当日現金にてお支払いください。 銀行振込の場合、原則として領収書の発行はいたしません。 振込手数料はお客様がご負担ください。</p> <p>●個人情報の取り扱いについて ご記入いただいた個人情報は、事務連絡・発送の他、情報案内等に使用いたします。 詳しくはホームページをご覧ください。</p> <p>●キャンセル規定 開催日から逆算(営業日:土日・祝祭日を除く)いたしまして、 ・開催7日前以前のキャンセル: キャンセル料はいただきません。 ・開催3～6日前でのキャンセル: 受講料の70% ・開催当日～2日前でのキャンセル・欠席: 受講料の100% ※ご注意※ 参加者が最少催行人数に達しない場合など、事情により中止になる場合がございます。</p>																