

KPC マネジメントスクール 2017

実施要領（詳細）

- 経営戦略コース
- マーケティングコース
- 技術・イノベーションマネジメントコース

<実施期間：2017年7月12日～2018年1月30日>

KPCマネジメントスクール2017

「経営戦略コース」実施要領

＜本年度プログラムの特長＞

【①「経営学」(実践的講義)と「経営者学」(ライブケーススタディ)】

(1)経営戦略・事業戦略のベースとなる「経営学」理論と、経営幹部に必要とされる「ファイナンス・財務計画・投資戦略」をコーディネータ、および第一線の学識経験者からの実践的講義を通じて習得する。

(2)経営者自らの修羅場経験を通じて学び得た「経営者学」を“ライブケーススタディ”として直伝する。

【②「グループ研究」と「インタビュー調査」】

・参加者各自・各社の課題認識をもとにグループを編成、グループメンバーやコーディネータとの議論を通じて見出した課題解決のための「仮説」を立て、企業の経営幹部や実務家へのインタビュー調査を行うことにより「検証」し、自社で実践するための具体策を得る。

【③「他社人材との議論」と「人脈形成」】

・「当コース全体での広い議論」と「グループ内での深い議論」を織り交ぜて行うとともに、「合宿例会」「懇親会」を幾度も重ねることにより、将来に繋がる人脈を形成する。

・「他コース参加者」とともに学ぶ合同セッションを通じて、異なる立場の見解を議論に持ち込み、研究内容と自社実践の具体策をさらに有益なものとする。

スケジュールとプログラム: 全17回(「合宿」4回8日間+「通い」9日間)+インタビュー調査(数日)

回	日時	曜日	午前	午後(前半)	午後(後半)	夜	グループ研究フロー	会場
1	7月12日	(水)	(PTA会)	開講式,合同セッション①(スクール全体)「経営戦略をつくる」 甲南大学 加護野 忠男氏	コーディネータ講義・討議 「経営戦略講座①」 大阪市立大学 吉村 典久氏	コースオリエンテーション・自己紹介	-	N
2	7月28日	(金)	コーディネータ講義・討議 「企業経営とは」(株)鳥取銀行 元代表取締役頭取 稲垣滋氏	コーディネータ講義・ケーススタディ討議 「戦略思考講座①」 (株)Kairos 長友 隆司氏		懇親会 フリーディスカッション	-	U
3	7月29日	(土)	講義「経営戦略入門」 「ケーススタディ:スカンジナビア航空」甲南大学 加護野 忠男氏	参加者各自の課題認識発表 「我が社・我が事業部の課題」			-	U
4	8月4日	(金)	講義・討議・実践トレーニング 「経営計画と財務計画」 京都大学 砂川 伸幸氏	講義・討議・実践トレーニング 「投資戦略(投資、M&A等の意思決定)」 京都大学 砂川 伸幸氏		懇親会	-	N
5	8月25日	(金)	コーディネータ講義・ケーススタディ討議 「戦略思考講座②」 (株)Kairos 長友 隆司氏	ライブケーススタディ① (株)坂ノ途中 代表取締役 小野 邦彦氏	グループ編成・グループ研究 (研究テーマ検討)	懇親会	グループ編成 仮説の構築	N
6	9月15日	(金)	グループ研究(仮説の構築)	ライブケーススタディ② 武田テバファーマ(株) CEO兼社長 松森 浩士氏	グループ研究(仮説の構築)	懇親会 フリーディスカッション	仮説の構築 メンバー企業 相互訪問	U
7	9月16日	(土)	前年度 グループ研究成果発表	グループ研究 方針発表会	グループ研究(仮説の構築)			U
8	9月29日	(金)	グループ研究 (仮説の構築・検証)	グループ研究 (仮説の構築・検証)	ライブケーススタディ③ 日本たばこ産業(株) 執行役員 筒井 岳彦氏	ゲスト講師を囲 んでの懇親会		N
インタ ビュー	10月上旬 ～下旬		インタビュー調査(メンバー企業相互訪問)*グループ別活動			(懇親会)		外部
9	10月6日	(金)	合同セッション②(スクール全体) ビデオケース、合同ディスカッション(他コース参加者との議論) 神戸大学 伊藤 宗彦氏他 全コースコーディネータ			全コース合同 懇親会	仮説の構築	N
10	10月27日	(金)	グループ研究 (仮説の構築・検証)	ライブケーススタディ④ (株)良品計画 名誉顧問(前代表 取締役会長) 松井 忠三氏	グループ研究 (仮説の構築・検証)	懇親会 フリーディスカッション	インタビュー 希望申告	U
11	10月28日	(土)	グループ研究 (仮説の構築・検証)	グループ研究 (仮説の構築・検証)	ライブケーススタディ⑤ スリーエム ジャパン(株) 執行役員 大久保 孝俊氏		仮説の検証 再構築	U
インタ ビュー	11月上旬 ～下旬		インタビュー調査(外部)*グループ別活動			(懇親会)	仮説の検証 再構築 外部インタビュー	外部
12	11月17日	(金)	グループ研究 (仮説の構築・検証)	コーディネータ講義・討議 「経営戦略講座②」 大阪市立大学 吉村 典久氏	グループ研究 (仮説の構築・検証)	懇親会		N
インタ ビュー	12月上旬 ～下旬		インタビュー調査(外部)*グループ別活動			(懇親会)		外部
13	12月15日	(金)	グループ研究 (仮説の構築・検証)	合同セッション③(経営戦略・技 術イノベーションマネジメント) プレ発表①	グループ研究 (仮説の構築・検証)	懇親会 フリーディスカッション		仮説の総括
14	12月16日	(土)	プレ発表②	ライブケーススタディ⑥ 人とホスピ タリティ研究所代表(元リッツ・カール トン日本支社長) 高野 登氏	グループ研究 (仮説の構築・検証)			U
15	1月12日	(金)	グループ研究(まとめ)	プレ発表③	グループ研究(まとめ)	懇親会	仮説の総括	N
16	1月20日	(土)	グループ研究(発表準備)	当コース「グループ研究成果発表会」(公開)		懇親会	グループ研究発表	N
17	1月30日	(火)	個人発表「私が自社で行動す べきこと～グループ研究での 学びを通じて～」	閉講式・修了証書授与 各コース代表グループによる発表		懇親パーティ	コース代表による スクール全体発表	N
修了 後	修了後 ～3月		報告書作成					

*実施時間は原則として「合宿」は1日目10:00～2日目17:00(10/28は17:30)、「通い」は10:00～18:00+懇親会、「10月6日合同②」は10:00～20:00(懇親会含)です。

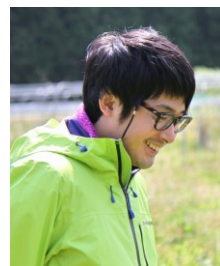
*会場は主に(公財)関西生産性本部会議室、クロスウェーブ梅田(宿泊型研修施設)の予定です。(N:中之島センタービル内 U:クロスウェーブ梅田)

*上記スケジュールは事情により一部変更になる場合があります。

【ライブケーススタディ】経営者学・経営学ゲスト講師とテーマ

■経営者ゲスト①：8/25(金) ㈱坂ノ途中 代表取締役 小野 邦彦氏 「100年後の農業を変えたい～21世紀型農業のあり方を世に問う～」

1983年奈良県生まれ。京都大学総合人間学部で文化人類学を専攻。外資系金融機関での「修行期間」を経て、2009年㈱坂ノ途中設立。「未来からの前借り、やめましょう」というメッセージを掲げ、農薬や化学肥料不使用で栽培された農産物の販売や育成機能をもつ自社農場の運営を通して、環境負荷の小さい農業を実践する農業者を支えている。東アフリカでも有機農業の普及に取り組み、13年には現地法人 Saka no Tochu East Africa 設立。



■経営者ゲスト②：9/15(金) 武田テバファーマ㈱CEO 兼 社長 松森 浩士氏 「医薬品産業のパラダイムシフトから学ぶ、新たなビジネスモデル構築」

1982年台糖ファイザー㈱(現ファイザー㈱)入社後、2000年開発薬事統括部統括部長、04年米国ファイザー社 La Jolla 研究所出向 Global Regulatory Leader、08年執行役員経営企画統括部長、13年取締役執行役員エスタブリッシュ医薬品事業アジアパシフィック地域戦略担当バイスプレジデント等を歴任し、13年 SBI バイオテック㈱代表取締役社長就任。14年松森ファーマコンサルティング代表を経て、16年4月より現職。



■経営者ゲスト③：9/29(金) 日本たばこ産業㈱ 執行役員 ビジネスディベロップメント担当 筒井 岳彦氏 「JTのM&A戦略と、持続的な利益成長に向けた取り組み」

1997年早稲田大学理工学部卒業後、日本たばこ産業㈱(JT)入社。小田原工場、本社製造部を経て、経営企画部で企業買収プロジェクトに参画。2005年よりスイス・ジュネーブ所在の JT インターナショナルへ出向し、約2兆円を投じた英ギャラハー社の買収・統合など、数々のM&Aを担当。その後コーポレートストラテジー担当部長として、戦略面から JT インターナショナルの CEO をサポート。12年に帰国し37歳の若さで JT 本社の経営企画部長に就任、様々な変革プロジェクトをリード。14年より現職にて M&A 及び新規事業創造に注力している。



■経営者ゲスト④：10/27(金) ㈱良品計画 名誉顧問(前 代表取締役会長) 松井 忠三氏 「無印良品が選ばれる理由～変革で不況を乗り切る“無印”流経営改革～」

1973年東京教育大学(現 筑波大学)体育学部卒業後、同年㈱西友ストア(現 西友)入社。92年㈱良品計画入社後、93年取締役、97年常務取締役、99年専務取締役を歴任し、2001年代表取締役社長、08年代表取締役会長を経て15年より現職。以前の業績悪化の本因をそれまでの企業風土にあると喝破し、仕組みを含めた大掛かりな経営改革断行により現在の同社の礎を築く。



■経営者ゲスト⑤：10/28(土) スリーエム ジャパン㈱ 執行役員 コーポレート・プロセシイノベーション及び品質保証担当 大久保 孝俊氏 「イノベーションを創出するための組織づくりと人づくり」

1983年住友スリーエム㈱(現スリーエム ジャパン㈱)入社。87年米国3M社メモリーテクノロジーグループ研究員。99年山形スリーエム㈱(現スリーエムジャパンプロダクツ㈱山形事業所)デコラティブ・グラフィックス技術部長、2003年米国3M社アジア・太平洋地域担当シックスシグマ・ダイレクター、05年米国3M社コーポレートリサーチ研究所上席技術部長、07年執行役員技術担当、09年チープ・プロセス・オフィサー等を経て16年8月より現職。15年2月より「日経ものづくり」にて「3Mで学んだイノベーションの設計図」連載中。



■経営者ゲスト⑥：12/16(土) 人とホスピタリティ研究所代表 (元リッツ・カールトン日本支社長) 高野 登氏 「“サービスを超える瞬間”の実現～ザ・リッツ・カールトンの経営理念と哲学～」

1953年生まれ。74年渡米。ニューヨーク・ホテルキタノ等で勤務後、90年リッツ・カールトンに移籍、サンフランシスコ開業に携わる。91年ロサンゼルス・オフィスに転勤。その間、米国西海岸やシドニー等でホテル開業をサポート。同時にホノルル・オフィスを開設する。94年日本支社に転勤。支社長としてリッツ・カールトンの日本におけるブランディング活動を行う。2010年より現職。



■経営学ゲスト：8/4(金) 京都大学 経営管理大学院教授 砂川 伸幸氏

1989年神戸大学経営学部卒業後、同年新日本証券(株)入社。1995年神戸大学大学院経営学研究科博士課程前期課程修了、1995年神戸大学経営学部助手、1998年神戸大学経営学部助教授、1999年神戸大学大学院経営学研究科助教授、2007年同教授を経て、2016年より現職。研究テーマはコーポレートファイナンスで、企業のペイアウト政策、経営戦略と財務戦略の関係に取り組むとともに民間企業社外取締役も務める。ケースを用いた実践的講義と演習には定評がある。



*日程・テーマ表現・講演者は事情により変更となる場合があります。

K P C マネジメントスクール 2017 「マーケティングコース」実施要領

【「マーケティングコース」スケジュールとプログラム】

全 18 回(「合宿」2 回 4 日間+「通い」14 日間) + インタビュー調査(数日)

回数・日程・会場	午前	午後	夜間
①7月12日(水) NCB スカイルーム	(PTA会)	開講式、全コース合同セッション① 「経営戦略と戦術」 コースオリエンテーション	懇親 パーティ
②7月21日(金) 関西生産性本部	ユニットⅠ 理論講義① 「マーケティング・マネジメントの基本」 コーディネータによる講義と相互意見交換	ユニットⅠ 理論講義② 「稼ぐ力を高めるマーケティング」 ユニットⅠ ケーススタディ① 「レッグス」 ユニットⅠ コーディネータによる確認面談	(続き) 懇親会 (泊)
③7月22日(土) 関西生産性本部	ユニットⅠ 理論講義② 「顧客志向の重要性と市場の観方」 ユニットⅠ 演習① 「気づきシートでアイデアを練り上げる」	ユニットⅠ ケーススタディ② 「キットカット」 ユニットⅠ 理論講義③ 「ブランドマネジメント」	
④8月1日(火) 関西生産性本部	ユニットⅠ 実践理論講義「事業の高収益化」 ゲスト講師: コンセプトシナジー(株)代表取締役 高杉康成氏 (元キーエンス)	ユニットⅠ 実践理論討議「事業の高収益化」 ゲスト講師: コンセプトシナジー(株) 代表取締役 高杉康成氏 (元キーエンス)	懇親会
⑤8月22日(火) 関西生産性本部	ユニットⅠ 理論講義⑤ 「グローバル・ブランディング」	ユニットⅠ ライブケーススタディ① ゲスト講師: キヤノン(株) イメージコミュニ ケーション事業本部 ICP 第二事業部 中期事業戦略担当主席 笠松厚雄氏	懇親会
⑥9月5日(火) 関西生産性本部	ユニットⅠ 理論講義④ 「(テーマ調整中)」	ユニットⅠ ライブケーススタディ② ゲスト講師: (株)NTT スマイルエナジー 代表取締役社長 谷口裕昭氏	懇親会
⑦9月15日(金) 中之島インテ ス 112 会議室	ユニットⅠ ケーススタディ③ 「広告・プロモーションのマネジメント ～リーダーシップを磨く」	ユニットⅠ 個人発表① 「気づきシートを活用した自社新規事業提案」 ユニットⅠ グループ研究へ向けて 「課題整理と研究の進め方」	(続き) 懇親会 (泊)
⑧9月16日(土) 関西生産性本部	ユニットⅡ グループ研究① 「グループ編成」	ユニットⅡ グループ研究② 「リサーチデザインの検討」	
⑨9月26日(火) 関西生産性本部	ユニットⅡ グループ研究③ 「リサーチデザインの検討」	ユニットⅡ グループ研究④ 「テーマに基づく理論体系の学習」	
⑩10月6日(金) NCB スカイルーム	全コース合同セッション②「他コース参加者との意見交換」 異職種混合チームでのビデオケーススタディ・討議 グループ研究について、他コース参加者と意見交換		全コース 合同 懇親会
⑪10月19日(木) 関西生産性本部	ユニットⅡ グループ研究⑤ 「文献調査と分析」	ユニットⅡ グループ研究⑥ 「リサーチデザインの発表」	懇親会
⑫10月31日(火) 関西生産性本部 又は企業訪問(現地)	ユニットⅡ グループ研究⑦ 「フィールド調査と分析」 企業インタビュー調査	ユニットⅡ グループ研究⑧ 「フィールド調査と分析」 企業インタビュー調査	
※予備日: 11 月の間で企業インタビュー調査 企業訪問 (現地)			
⑬11月14日(火) 関西生産性本部 又は企業訪問(現地)	ユニットⅡ グループ研究⑨ 「フィールド調査と分析」 企業インタビュー調査	ユニットⅡ グループ研究⑩ 「フィールド調査と分析」 企業インタビュー調査	
⑭11月28日(火) 関西生産性本部	ユニットⅡ グループ研究⑪ 「調査、分析結果の検討と総括」	ユニットⅡ グループ研究⑫ 「調査、分析結果の検討と総括」	
⑮12月12日(火) 関西生産性本部	ユニットⅡ グループ研究⑬ 「調査、分析結果の検討と総括」	ユニットⅡ 演習② 「グローバルマーケティング討議」	懇親会
⑯1月12日(金) 中之島インテ ス 112 会議室	ユニットⅡ グループ研究⑭ 「自社、自分にとっての意義」	ユニットⅡ グループ研究⑮ 「自社、自分にとっての意義」	
⑰1月19日(金) 関西生産性本部 中之島インテ ス 113 会議室	ユニットⅡ グループ研究⑯ 「グループ研究成果発表準備」	ユニットⅡ グループ研究⑰ 「グループ研究成果発表」 ※PTAおよび当本部「営業・マーケティング研究会」会員、当コース修了生に公開 ユニットⅡ 個人発表② 「グループ研究の自社、自分にとっての意義」	懇親会
⑱1月30日(火) NCB スカイルーム		「閉講式」修了証書授与、各コース代表グルー プによる発表	懇親 パーティ

* 実施時間は原則として、「合宿」は1日目10:00～2日目17:30、「通い」は10:00～17:30 (+懇親会)、「10月6日合同②」は9:30～20:00(懇親会含)です。

☆カリキュラム概要

研修効果を最大化するべく、当コースでは約半年間に亘るプログラムを、ユニットⅠ・ユニットⅡに分け、それぞれのユニットで獲得・進化するべきことを明確にするとともに、**節目でコーディネータによる面談確認を行い**、プログラムを運営している。

ユニットⅠ：知識の高度化を導くプログラム

コース前半7日間（①7月12日～⑦9月15日）

当コースが定義するマーケティング（顧客創造）のベースとなる理論を、コーディネータによる「理論講義」と特徴的な企業の「ケーススタディ」を通じて確認・理解する。特に、「ライブケーススタディ」では、現場に根ざし**実務に直結する**マーケティング理論を考察するべく、成功企業のプロジェクト・リーダーの方を招聘し、具体的な実体験をお聴きすることで、その戦略の本質と実践のためのエッセンスを学ぶ。

ユニットⅡ：分析力と思考力の進化を促すプログラム

コース後半11日間（⑧9月16日～⑱1月30日）

ユニットⅠ最終日に行う個人発表「自社の新規事業提案」における各人の課題認識や方法論をもとに、底流が同じ4・5名でグループを編成する。グループ毎に研究テーマを選定し、今後の自社のマーケティング（顧客創造）に貢献し得る課題を抽出する。グループメンバーや担任コーディネータとの議論を通じて、解決の為の仮説を設定する。その仮説を、実際の企業の経営幹部や実務家との意見交換やヒアリングを通して検証し、**具体的な自社実務への適用方法を見出す**。

☆ 実務に活きる「発表」と「研究」を志向

「大変だったけれども、研究、準備を通して力が付いたと思う」とこれまでの修了生から評される『発表』。当コースでは、節目となるユニットⅠ・ユニットⅡの最終日（⑦9月15日・⑱1月19日）に発表機会を設けている。本年度は「**自社新規事業**」・「**グループ研究成果**」・「**グループ研究成果の自社、自分にとっての意義**」をそれぞれ検討し、提案、発表を行う。

本年度は、ユニットⅠ最終日の「自社新規事業」提案をもとに「課題認識が近い」「コラボレーションできる可能性が有る」等々の観点から、ユニットⅡで共に研究活動を実践するグループメンバーを編成することで、**自社事業とグループ研究の距離感を更に縮める**。

ユニットⅡの「グループ研究」では、「研究成果が、自社、自分にとって何の意義があるのか」について考察する時間を創出することで、**実務に活きる発表と研究**を志向する。

【「マーケティングコース」ライブケーススタディ・実践理論講義と討議 詳細】

8月1日(火) コンセプト・シナジー(株) 代表取締役

高杉 康成 氏

【実践理論講義と討議】「事業の高収益化」

1993年にキーエンスに営業担当として入社、独自の営業スタイルで全国ランキング表彰、有効情報大賞などを受ける。新商品開発プロジェクトにおいては、液晶業界向け新商品の企画立案・発売に成功し、世界の液晶メーカーにおけるデファクトスタンダード商品（業界標準の規格・製品）となった。2002年に同社を退社、コンサルタントとして独立。現在、価値づくりの専門家として、新規事業や新商品の企画・開発、高収益を生み出す仕組みづくり、営業力強化を中心とした企業の収益力改善を指導している。高収益を生み出すためには、利益率の高い商品・サービスを出し続けることが必要であり、そのためには、顧客ニーズを軸にした商品開発体制が必要とする同氏。高付加価値ビジネスをつくるために欠かせない視点・手法・考え方について解説いただく。

8月22日(火) キヤノン(株) イメージコミュニケーション事業本部

ICP 第二事業部中期事業戦略担当主席

笠松 厚雄 氏

【ライブケーススタディ①】「EOS KISSのグローバル・ブランディング」

9月5日(火) (株)NTTスマイルエナジー 代表取締役社長

谷口 裕昭 氏

【ライブケーススタディ②】「『エネルギーのIoT時代』を見据えたサービス事業の展開」（仮題）

* 日程・テーマ表現・講演者は一部調整中のため、事情により変更となる場合があります。

KPC マネジメントスクール 2017
「技術・イノベーションマネジメントコース」実施要領

【スケジュールとプログラム】

全20回(「合宿」8回16日間+「通い」4日間)+インタビュー調査(数日)

回	日時	曜日	午前	午後	夜	グループ研究
1	7月12日	(水)	(PTA会)	開講式、合同セッション① コースオリエンテーション・自己紹介 2016年度研究成果報告		-
2	7月14日 ~	(金)	[全体討議:問題意識の共有]	[コーディネート講義&グループ討議: テクノロジー・マネジメントの実践]	交流会、宿泊	コーディネート講義に ついての討議
3	7月15日	(土)	[コーディネート講義&グループ討議: 人材マネジメント]	[コーディネート講義&グループ討議: 技術・製品戦略] [仮の研究グループ編成]		〃
4	7月28日 ~	(金)	[グループ研究] [研究グループ・研究テーマの確定]		交流会、宿泊	研究グループ編 成・研究テーマ・ 仮説の設定
5	7月29日	(土)	[コーディネート講義&グループ討議: 開発プロセスマネジメント]	[グループ研究]		
6	8月25日 ~	(金)	[ライブケーススタディ] タツタ電線(株)技術センター	[ライブケーススタディ] オムロン(株)京阪奈イノベーションセンタ	交流会、宿泊	
7	8月26日	(土)	[グループ研究]	[グループ研究]		仮説の設定・ 検証
8	9月15日 ~	(金)	[ライブケーススタディ] シスメックス(株)中央研究所	[本コースOBとの仮説問答]	[本コースOBを囲む交 流会]、宿泊	
9	9月16日	(土)	[グループ研究]	[グループ研究]		
10	10月6日	(金)	合同セッション② ビデオケーススタディ、合同ディスカッション(他コース参加者との議論)		合同懇親会	
11	10月20日 ~	(金)	[インタビュー調査]	[グループ研究]	2014年度メンバーと の交流会、宿泊	
12	10月21日	(土)	[グループ研究]	[グループ研究]		仮説の 検証・再構築
	10月下旬~ 11月上旬		インタビュー調査			
13	11月17日 ~	(金)	[インタビュー調査]	[グループ研究]	2015年度メンバーと の交流会、宿泊	
14	11月18日	(土)	[グループ研究]	[グループ研究]		仮説検証のま とめ
	11月中旬~ 12月上旬		インタビュー調査			
15	12月15日 ~	(金)	[グループ研究]	経営戦略コースとの合同セッション③ 研究内容の報告・ディスカッション	[グループ研究] 交流会、宿泊	
16	12月16日	(土)	[グループ研究]	[グループ研究]		仮説検証のま とめ
17	1月12日 ~	(金)	[グループ研究]	[グループ研究]	2016メンバーとの交 流会、宿泊	研究成果発表 の準備
18	1月13日	(土)	[グループ研究]	[グループ研究]		
19	1月20日	(土)	[全体討議: 研究成果の実践決意発表]	[グループ研究成果発表会]	発表会参加者との 交流会	グループ研究成 果の発表
20	1月30日	(火)		[閉講式・修了証書授与] [3コース代表グループによる研究成果発表 会]	修了記念パーティ	コース代表によ る研究成果報 告
	修了後 ~3月末		報告書作成			

*会場は、(公財)関西生産性本部会議室(中之島センタービル内)、大阪市内の宿泊型研修施設を予定しています。

*実施時間は原則として「合宿」は1日目9:30~2日目17:00、「通い」は9:30~18:00+交流会、「10月6日合同セッション②」は10:00~20:00(合同懇親会を含む)です。

＜本年度プログラムの特長＞

【①】「実践的な MOT (技術経営) 講義」と「実務家による実践例」(ライブケーススタディ)

(1) 単に体系的にまとめられた MOT (技術経営) の理論を学ぶのではなく、企業の現場で生きる「技術・イノベーション」のマネジメント力に必要な知識をコーディネータやゲスト講師からの講義とディスカッションを通じて習得する。

(2) 技術・イノベーションにより成長を遂げている企業の実務家による事例紹介(ライブケーススタディ)を通じて具体的な取り組みのあり方を考える。

《主な講義・ライブケーススタディのテーマ》

・テクノロジーマネジメントの意義・構造、オープンイノベーション、コア技術戦略からピボット戦略へ、製造業におけるサービサイゼーション、商品開発プロセスと事業システムおよび組織間の関係、コンカレント型開発と IT 活用、アンゾフ・マトリクス、新規事業創出、事業ドメインと 3 C など

【②】「グループ研究」と「インタビュー調査」

・参加者各自・各社の課題認識をもとにグループを編成し、グループメンバーやコーディネータとの議論を通じて技術・イノベーションの成功事例を読み解き、成功を獲得するための仮説を自ら立て、それを成し遂げた企業の経営幹部や実務家本人へのインタビュー調査を行うことにより検証する。自らの言葉で検証して直接当事者の話を聞くことにより、知識だけでなく行動への内発的な動因も生む実効性の高い学びを得る。

【③】「他社人材との議論」と「人脈形成」

・全体討議とグループ討議を「合宿例会」「交流会」を通じて幾度も重ねることにより、将来に繋がる人脈を形成する。

・「他コース参加者」とともに学ぶ数回の合同セッションを通じて、異なる立場の見解を議論に持ち込み、研究内容と自社実践の具体策に磨きをかける。

【例会 6 : 8/25 と例会 8 : 9/15 のライブケーススタディの予定】

■ タツタ電線(株) 特別顧問 橋本 和博 氏 講話テーマ「新規事業・新商品開発の要諦」

東大阪に本社を構える総合電線メーカーのタツタ電線。電線・ケーブル事業を基盤に発展してきた同社の収益の柱の一つを新事業分野である電子材料事業が担い、スマートフォンなどに使われる電磁波シールドフィルムで高い市場占有率を有している。同社の電子材料事業を長く率いた経験をお持ちの橋本氏より、本業で培った技術やノウハウの昇華・融合が電子材料事業に結びついた経緯や、製造業のあり方、新事業開発とそれを担う人材の要諦などについてお話しいただくとともに、京阪奈学研都市にある同社テクニカルセンターおよび機能性フィルム工場を見学させていただく予定。

■ オムロン(株) 技術・知財本部センシング 研究開発センター画像センシング 研究室長 川出 雅人 氏 講話テーマ「Sensing&Control+Think のコア技術で新しい価値創造へのチャレンジ」

制御機器・FA システム、車載電装部品、健康医療機器、電子部品など多岐に亘る事業を展開。分散していた国内の研究・開発拠点を統合し、グローバル R&D の中核拠点として 2003 年に京阪奈イノベーションセンタを設立。「センシング&コントロール技術」を情報を価値に変換するコア技術に、Think (人の知見) をプラスして、新しい価値の創造を通して社会的課題の解決に貢献する技術戦略、事業戦略、人材戦略などについてお聞きする。

■ シスメックス(株) 中央研究所長 吉田 智一 氏

講話テーマ「知の創造と継承を実現するグローバル基準の研究開発マネジメント」

医療機器(検体検査装置)の開発・製造・販売を手掛ける。システム(機器)、試薬、サポート・サービスを軸としたトータルソリューションビジネスを構築。遺伝子、細胞、タンパクなどの様々な測定技術のプラットフォームを保有し、外部技術とも融合して最先端技術開発に積極的に取り組んでいる。そのためのオープンイノベーションによる研究開発活動の推進、新たな価値創造を加速度的、効率的に生み出し続ける活動を推進している。技術融合の相乗効果、特に未知なる価値創造への取り組みについてお話しいただく。



〒530-6691 大阪市北区中之島6-2-27

中之島センタービル28階

TEL:06-6444-6464 FAX:06-6444-6450

<http://www.kpcnet.or.jp>