

# 実践 MOT (技術経営) 入門 1日講座

## ～技術を新規事業・新商品につなげる方法～

当社（シーエムシー・リサーチ）は、化学品や材料の技術・市場レポート発行の他、各種テーマ調査やセミナーなどの企画運営を事業としております。この度、(株)テクノ・インテグレーション代表取締役 出川通氏を講師にむかえ、MOT (Management of Technology、技術経営)をテーマにしたセミナーを開催する運びとなりました。

「MOT」「技術経営」と呼ばれている考え方に興味をもつ方は多いと思います。また、MOT はピンと来なくても「イノベーション」「技術のマネジメント」に興味を持ったことはありませんか？ 今回のセミナーでは、講師執筆の「**図解 実践 MOT 入門 (増補改訂版)**」をテキストに、技術をいかにうまくマネジメントして新事業・新商品の創出につなげるかの基礎を学びます。

開催日時	2016年10月27日(木) 10:00～17:00	【会場】ちよだプラットフォーム スクエア 5階 501会議室 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-21
受講料	35,000円(税込) ※テキスト代・昼食代含む ※メルマガ会員 31,500円 11/15開催「MOT マーケティングの入門と実践活用」と同時申込の場合は20%引き	

※参加者には「図解 実践MOT入門(増補改訂版)」(言視社発行)を進呈。これ以外にセミナーテキストもあります。

<<セミナーカリキュラム概要>>

※12:00～13:00 昼食の他、適宜休憩が入ります。

I. 成功し儲ける新規事業の実践 MOT 基本戦略の考え方	10:00～12:00
II. 商品差別力をつける技術シーズのマネジメント	13:00～14:00
III. 商品探索力を高めるマーケティングのマネジメント	14:00～15:00
IV. ロードマップによる未来創りと開発・事業化テーマ評価	15:00～16:00
V. まとめ：新事業をどう進めたらよいか	16:00～17:00

<<講師略歴>>

でがわ とおる  
出川 通氏 ((株)テクノ・インテグレーション 代表取締役)

企業での実務経験及び長年のコンサルティング経験のある講師による、**実務に即したテキストを使用**しての簡単な演習を交えての講義です！

(略歴)

2004年に株式会社テクノ・インテグレーションを設立、代表取締役社長として、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大中小企業むけに開発・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。  
1974年東北大学大学院材料加工学専攻修了。大手メーカーにて20年以上にわたり、いくつかの新規事業を産学連携や日米のベンチャー企業と共同で企画段階から立ち上げた。専門は新事業展開のマネジメントやマクロからナノまでの材料加工プロセス、工学博士。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や多数の大学・高専での非常勤講師などで学生、社会人、中小企業・ベンチャー経営者に実践MOTを講義すると共に複数のベンチャー企業の役員、経産省、文科省、農水省、NEDO、JST各種評価委員や技術者教育関係団体の理事など多くの役職に就任。

(著書)

「図解 実践MOT入門」(言視舎、2014.8刊)

「図解 実践ロードマップ入門」(言視舎、2015.8刊)

「実践図解 MOT マーケティング入門」(秀和システム 2013刊)

「新事業とイノベーションにおける知財の活かし方」(発明協会、2011刊)

「技術経営の考え方：MOTと開発ベンチャーの現場から」(光文社、2004刊)ほか多数

★11/15開催の「MOT マーケティングの入門と実践活用」と同時申込の場合は20%引きとなりますので、該当の場合は○↓

弊社記入欄	<b>セミナー申込書</b>		11/15日開催セミナーを同時に申し込む	
セミナー名	実践 MOT (技術経営) 入門 ～技術を新規事業・新商品につなげる方法～			
所定の事項にご記入下さい メルマガ会員、登録希望の場合は○↓	会社名(団体名)	TEL:		
	住所 〒	FAX:		
	部署	E-mail:		
会員登録済	会員登録済	部署	役職	氏名
お支払方法	(ご便宜の方法を○で囲んで下さい。) 銀行振込・その他		お支払予定	2015年 月 日頃

■申込方法：セミナー申込書にご記入の上、FAXまたはE-mailでお申し込みください。折り返し、聴講券、会場地図、請求書を送付いたします。(E-mailでの申し込みは re@cmcre.com)

■申込先：(株)シーエムシー・リサーチ 東京都千代田区神田錦町2-7 TEL03-3293-7053

■本セミナーの関連情報は、弊社HPでもご覧になれます。⇒ <http://www.cmcre.com>

**参加申込 FAX 番号**  
**03-3291-5789**

# 実践 MOT 入門 1 日講座

## ～技術を新事業・新商品開発につなげる方法～

新規事業は「新規」ですから、「未来」への挑戦であり、その結果、不確実性を持つものです。したがって単なる知識としての MOT を学んでもなかなかうまくいきません。今回セミナーで使用するテキストは、今回の講師である出川氏の、企業での 30 年にわたる新規事業立ち上げ経験と、日本の製造業 200 社以上へのコンサルティング経験をもとに、実践の場で共通とされる「実践 MOT の定石」を図解・チャート式で集大成したものです。セミナーでは、テキストおよびプレゼンテーションの資料を活用して、実践的な MOT を学びます。

この機会に、是非、気軽に当セミナーで MOT（技術経営）の勉強を始めてみませんか？研究開発部門の技術者・研究者、新規事業に関連した部門に在籍の方、もちろん経営者の方々にも是非お勧めしたいセミナーです。

### <<対象者>>

新規事業開発、技術企画、研究企画、経営企画などの部門などで新規事業開発・商品開発に取り組まれている方  
自社の技術を棚卸したいと考えている方

- 特に、製造業や研究開発組織のいわゆる中堅の方々にお勧めします。
  - 今後、MOT について本格的に勉強したいと考えている方
  - 新規事業企画、経営企画・技術企画などに興味のある方
- 中小企業の経営者で、自社の技術を棚卸したいと考えていらっしゃる方にもお勧めします。

### <<カリキュラムの目的と達成目標>>

- MOT の基礎を理解する。
- イノベーションを伴う戦略発想をもち、技術と市場、テーマの開発、事業化などに関する手法やノウハウを体系的に理解する。

### <<カリキュラム内容とスケジュール>>

#### I. 成功し儲けるための MOT 実践基本戦略の考え方 (10:00～12:00)

1. 製造業における儲けるパラダイム＝モノ創りの徹底解剖
2. 儲かるパラダイムへの企業と組織の適応の最適化
3. 成功するイノベーションへの各種 MOT ツールの紹介

#### II. 商品差別力をつける技術シーズのマネジメント (13:00～14:00)

1. ハイテクとローテクの捉え方と商品の探索プロセス
2. 研究・開発から商品化・事業化のステージと障壁を突破・・・  
4つのステージと乗り越えることで成功する
3. 差別力をつけるための新技術のマネジメントの方法

#### III. 商品探索力を高める MOT マーケティングのポイント (14:00～15:00)

1. 商品開発のためのマーケティング：技術シーズとマーケットニーズの会話
2. 成功するハイテク製品のマーケティングとは：最新キャズム理論とその応用
3. 見えないマーケットを定量化：フェルミ推定法への応用
4. 探索力を高めるマーケティング力は開発力そのものである

#### IV. 未来創りと開発・事業化テーマ評価 (15:00～16:00)

1. テクノロジー・ロードマップによる未来づくり
2. ポートフォリオを用いる研究開発テーマの設定と評価
3. 事業性評価のプロセスと解析 (TIG) 事例戦略的発想による研究開発テーマの選び方と評価手法

#### V. まとめ：儲ける新規事業をどう進めたらよいか (16:00～17:00)

1. 新事業開発のステップとリスクヘッジ
2. ビジネスプラン (BP) への落とし込み
3. 新規事業を成功させるポイントとは

### <<研修の進め方>>

製造業における新商品・新事業創出を目指すために具体的に何を行うかを紹介します。いわゆるイノベーションを伴う戦略発想をもち、技術と市場、テーマの開発、事業化などに関する手法やノウハウを体系的に修得し活用する必要があります。これが最近見直されてきている実践的な MOT の手法です。

経営者、企画管理者、新事業担当者、技術者、研究開発者、知財関係者などを対象にして、新規事業展開にかかわる実践 MOT の基本的考え方からはじまり、確率よく成功するための具体的な方法とツールについて述べていきます。

#### 講師からのメッセージ：

特に、新事業の企画や展開をおこなった経験のない技術者、研究開発者でもわかりやすく、そのミッションからはじまり、その中で必要な技術からのテーマ探索や顧客まで伝える方法などを学びます。企業の技術者・企画者・実践者であった講演者の経験をすべて伝授し使えるように解説します。

★ 11/15 開催の「MOT マーケティングの入門と実践活用」と同時申込の場合は 20%引きとなります。ご検討ください。

