

事業と技術を繋げる人材の育成
—企業の成長とイノベーション創出のために—

平成26年度 通年企画
開催予定:期間中(全10回予定)

東海技術経営研究会

(MOT: Management of Technology)

～日本のモノづくりが世界No.1であり続けるために～

技術者の相互交流 / 有益な活動の研究 / 技術開発から新製品・新事業創出 / 最新市場動向 / 理論と知見・経験



—外資企業の営業利益率は日本企業の数倍？

北米 12.7% > 欧州 7.3% > アジア 6.2% > 日本 3.7%

※2013年版ものづくり白書(経済産業省)より

—新興国市場で何故競合に売り負けるのか？

①企画・マーケティング(39.4%)

②販売(38.1%)

③研究・開発(21%)

※2012年版ものづくり白書(経済産業省)より



「技術力」だけでは生き残れない！

「何を作れるのか」では無く 「何を作るのか」、「どう売るのか」

【研究会の特徴】

○ 実践を通じた人材育成

最終課題として、自社の技術ロードマップを作成いただき、自社のビジョンの中で何をすべきかを考え、実践する人材を育成して参ります。

○ 全国7地域で実施、450名以上のOBを輩出した信頼・充実のカリキュラム！

平成25年度には東海、東京、倉敷で開催。また、年度中に東海OB・他地区参加者との交流会をそれぞれ実施。(過去開催地:浜松・広島・福山・富山)

○ 豪華講師陣！

カリキュラムは現在性を考慮し、毎年更新致します。各講座にはテーマ毎に第一線の講師陣を揃えております。

【カリキュラム※平成25年度実績】

● 講義内容を踏まえた課題に取り組んでいただきます。

第1回 ● インタロダクション ● 社会構造の変化
● 戦略的思考

第2回 ● 経営戦略の基本 ● マーケティング戦略の基本
● MOT 基本(事例解説)

第3回 ● 外部環境分析【ケース演習】
● イノベーション創出

第4回 ● 内部環境分析【ケース演習】
● 海外戦略

第5回 ● デザイン思考
● ビジョン・戦略分析

第6回 ● 財務分析
● 企業価値評価

第7回 ● 人材育成 ● 人事・組織戦略
● 有識者講演

第8回 【ケース演習】
ケース発表

第9回 ● MOT 先進企業視察会

第10回 ● ワールドカフェ
● 研修総括

- ・プログラムを通して自社分析を課させていただきます。
- ・グループワークを重視し、ロジカルシンキング、デザインシンキングの両面で手法を習得いただきます。
- ・各回終了後に交流会を実施(年度中にOB会を実施)

理論学習

経験・知見

ケーススタディ

自社分析

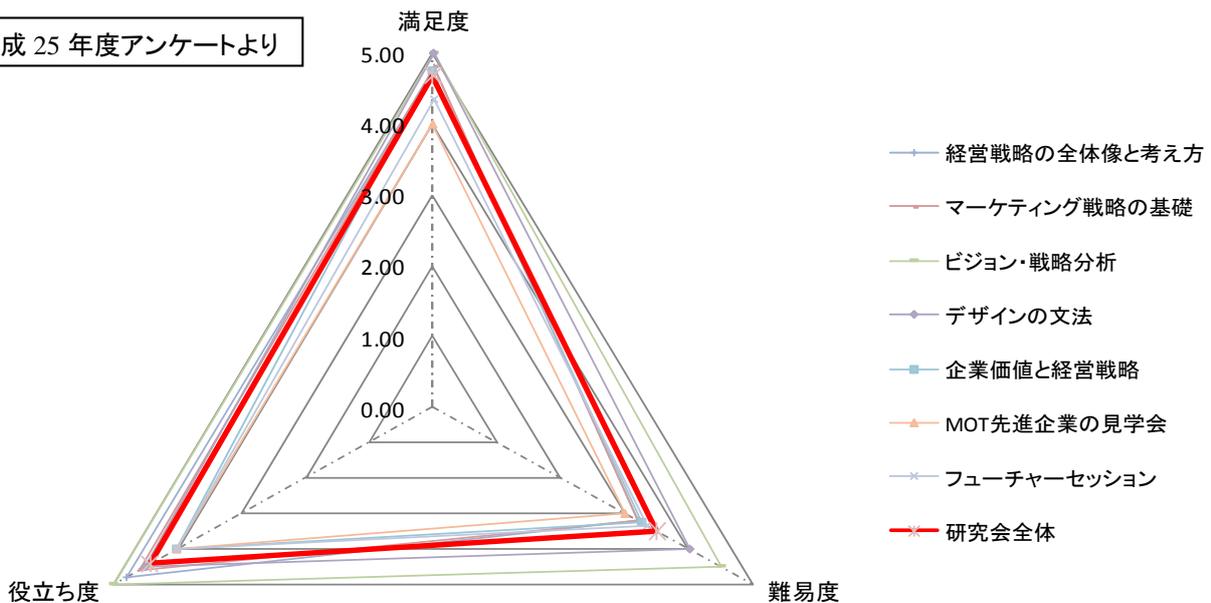
【参加企業】

豊和繊維工業(株)、新東工業(株)、(株)高木製作所、(株)榎屋、小島プレス工業(株)、太平洋工業(株)、大同工業(株)、エヌティーツール(株)、アスカ(株)、天龍エアロコンポーネント(株)、(株)八幡ねじ、(株)昭和、(株)オンダ製作所、(株)アンスコ、(株)成田製作所、(株)大和電化工業所、藤田螺子工業(株)、中部日本電気ソフトウェア(株)、天龍コンポジット(株)、東海光学(株)、(株)ティーエヌ製作所、(株)ギフ加藤製作所 他

【講師陣(平成25年度実績)※順不同、敬称略】

| | |
|------------|--|
| 藻谷 浩介 | 株式会社日本総合研究所 調査部主席研究員 |
| 辻 信之 | 東京大学 技術経営戦略学専攻 非常勤講師 |
| 目代 武史 | 九州大学大学院統合新領域学府 オートモーティブサイエンス専攻 准教授 |
| 清水 洋 | 一橋大学 大学院商学研究科・商学部 イノベーション研究センター 准教授 |
| 貴船 貢 | 福寿工業株式会社 執行役員 (元株式会社デンソー 中国生産子会社 総経理) |
| 太刀川 英輔 | NOSIGNER 株式会社 CEO |
| 廣瀬 真幸 | 株式会社日本政策投資銀行 技術事業化支援センター 参事役 |
| 西田 陽介 | 株式会社日本経済研究所 ソリューション本部 アドバイザー・サービス部 部長 |
| 原田 久光 | 原田車両設計株式会社 代表取締役 |
| 平井 勝利 | 株式会社日本政策投資銀行 技術事業化支援センター 参事 (元トヨタ自動車(株) TQM 推進部 主査) |
| 岩崎 孝 | 株式会社価値総合研究所 マネジメントコンサルティング事業部 理事・主席研究員 |
| 野村 恭彦 | 株式会社フューチャーセッションズ 代表取締役社長 |
| (コーディネーター) | |
| 島 裕 | 日本政策投資銀行 技術事業化支援センター長 |

平成 25 年度アンケートより



【受講者の声(抜粋)】

- ・ケース企業は全く取引の無い業界、メーカーであり最初はゼロからのスタートで大変不安であったが講義以外にもグループで会合を持ち、何とか発表にこぎつける事が出来た。グループの皆さんとも親交が深まり貴重な経験となった。
- ・良い物を作れば売れるという訳ではないことを認識出来た。売れる仕組み・構造の構築方法の重要性を感じた。
- ・バリューチェーンは、視点一つで全く異なる内容になることが良くわかった。今回のような、多岐にわたる分野の方が集まってやってこそ、意味のあるものだという事を実感出来た。
- ・毎回、講義終了後に懇親会があり、非常に良かった。単なる「息抜き」のみならず、受講メンバー間の人脈形成に有効。