

技術経営

コース

*Technology and
Innovation Management*

2021



CTO 目線で技術を価値化する リーダーの養成

| 期間 | 6月～翌年2月

| 日程 | 隔週水曜日 (月2回) 10:00～17:00 (他 合宿3回)

| 対象 | 技術部門、研究・開発部門の部長・課長・リーダー

| 会場 | 【経営アカデミー】東京都千代田区丸の内1-6-2 新丸の内センタービル6階
(東京駅丸の内北口より徒歩3分/地下鉄大手町駅B2b出口よりすぐ)

時代の変化を捉え、行動を変える学びの場

経営アカデミーは、公益財団法人日本生産性本部の10周年記念事業として、1965年に創設された我が国初の本格的なビジネススクールの1つです。

その時々には時代の変化を捉え、意識を変え、行動を変える学びの場として、これまで15,000名を超える方々に受講いただきました。

修了者には経営アカデミー・マスターの称号が与えられ、産業界のリーダーとして多方面で活躍されています。

※修了者には、『経営アカデミー・マスター』の称号が付与されます。(全日本能率連盟登録資格称号第14号)

経営アカデミーが目指す経営人材とは

今日、企業には、大きく二つの挑戦が突きつけられています。

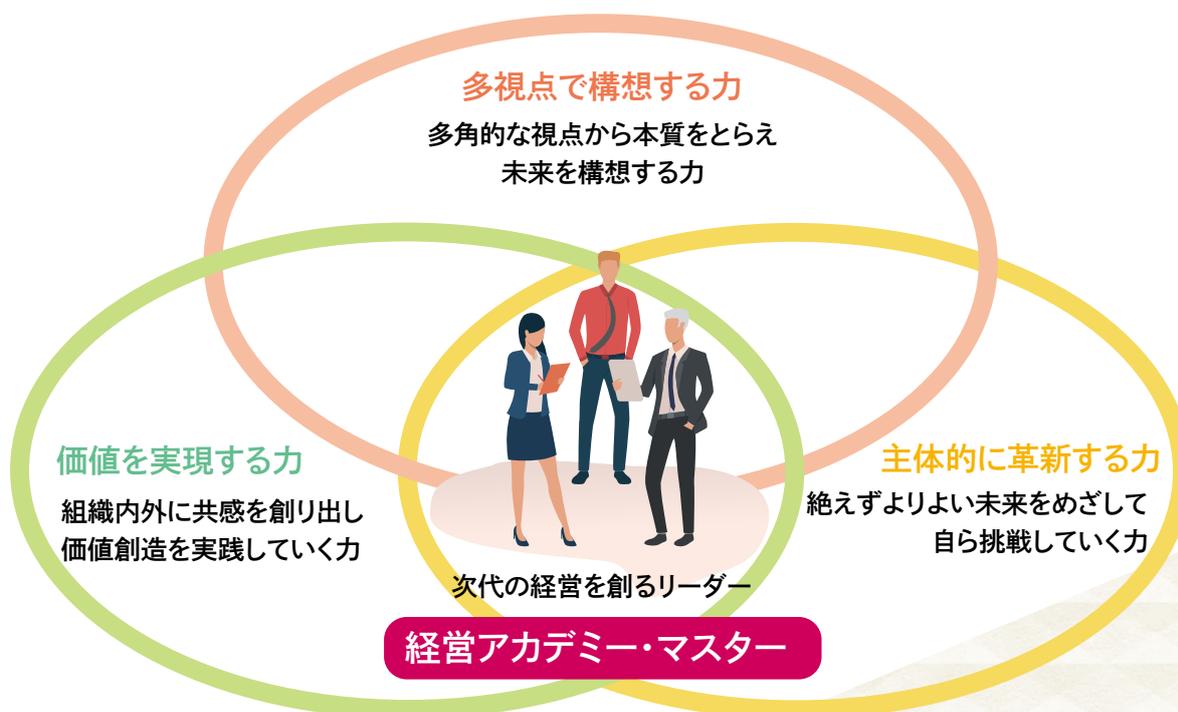
SDGsや様々な社会問題が、企業経営において中心的なテーマとなっています。

また、デジタル化の大きな流れは、企業の垣根を越えて飛躍的に生産性を高める機会とみなされています。

経営アカデミーは、このような大きな時代の変化の中で、

自ら課題を設定し、仮説を立て、多様なステークホルダーを巻き込みながら、

主体的に価値を創造していく行動力あるビジネスリーダーの養成を目指します。



「多視点で構想する力」「価値を実現する力」「主体的に革新する力」

この3つの力を兼ね備え、次代の経営を創っていくことのできるリーダーです。

本コース講師陣

Instructors

※2020年度の実績です。

[コース委員長]

[コーディネーター]

[グループ指導講師]



堤 和彦
三菱電機株式会社
特任技術顧問
(元 常務執行役 開発本部長)



榎原 清則
経営アカデミー学長



寺本 義也
ハリウッド
大学院大学
教授



延岡 健太郎
大阪大学大学院
教授



小笠原 敦
滋賀医科大学
特任教授



安本 雅典
横浜国立大学
大学院 教授



大沼 雅也
横浜国立大学
大学院 准教授



福澤 光啓
成蹊大学
准教授

[講義指導講師]

青島 矢一	一橋大学 教授	立本 博文	筑波大学大学院 教授	林 高樹	慶應義塾大学大学院 教授
川上 智子	早稲田大学大学院 教授	塚本 建次	元 昭和電工 (株) CTO	米山 茂美	学習院大学 教授
小阪 玄次郎	上智大学 准教授	中村 善貞	富士フイルム (株) イノベーション アーキテクト	渡部 俊也	東京大学 教授
小林 喜一郎	慶應義塾大学大学院 教授	長平 彰夫	立命館大学大学院 教授		
妹尾 大	東京工業大学大学院 教授	西山 茂	早稲田大学大学院 教授		

日程概要

Schedule summary

月	テーマ	講義・演習	グループ研究	自己課題
6月-8月	I 技術経営概論とR&D戦略構築	① 技術経営と研究開発マネジメント ② コーポレートR&Dの歴史の変遷と展望 ③ 経営戦略とビジネスモデル ④ 経営戦略とイノベーション ⑤ 技術経営概論 合宿 ⑥ 中長期技術動向 ⑦ 中長期R&D戦略 ⑧ 技術戦略とシナリオプランニング ⑨ 新製品開発とロードマッピング	グループ研究【1-4】 プレゼンテーションとグループ編成 問題意識の共有と研究テーマの探求	<ul style="list-style-type: none"> 現状把握と個人目標の設定 各講義の気づきと学びの整理 実務展開の検討
9月-10月	II イノベーションと事業創造	⑩ コア技術戦略と意味的価値のマネジメント ⑪ 技術の事業化と競争力強化 ⑫ イノベーションと事業展開 ⑬ 事業創造と競争優位の構築 ⑭ 新事業創造とR&Dマネジメント ⑮ イノベーションの起こし方 合宿	グループ研究【5-9】 先行研究の確認と書籍・論文の輪読、議論のベース作り グループ研究【10-11】〈グループ研究中間発表会〉	<ul style="list-style-type: none"> 各講義の気づきと学びの整理 実務展開の検討
11月	III 顧客価値とマーケティング	⑯ マーケティングと新市場創造 ⑰ ビジネスエコシステム	グループ研究【12-15】 仮説検証及び調査活動1	<ul style="list-style-type: none"> 中間振り返り 各講義の気づきと学びの整理 実務展開の検討
12月	IV 知財戦略と研究開発マネジメント	⑱ 研究開発マネジメント ⑲ 事業戦略と知財戦略 ⑳ AIと意思決定 ㉑ 企業財務と投資意思決定	グループ研究【16-18】 仮説検証及び調査活動2	<ul style="list-style-type: none"> 各講義の気づきと学びの整理 実務展開の検討
翌年1月-2月		合宿	グループ研究【19-23】 仮説検証及び調査活動3 グループ研究【24-26】 仮説検証及び調査活動まとめ グループ研究【27-30】 技術経営コンセプトの論文と発表資料作成 〈グループ研究最終発表会〉	<ul style="list-style-type: none"> 個人目標の振り返り 研修のまとめと自社・自組織への応用に向けた課題設定
	フォローアップ研修	学び、気づきを自社の業務にどのように活かしていくか、フォローアップします		

※プログラムとスケジュールは変更される場合があります。

※経営アカデミーのコースの実施方法について対面・集合での実施が難しい場合に備えて、オンラインで受講いただけるように、整備を進めています。

講義・演習

産業界の課題に精通した講師陣による最新の理論と実践を学ぶことができます。
参加者同士の活発な議論により本質に迫ります。

技術・マーケティングの融合とイノベーション

- I 経営戦略の中核としての技術戦略を学び、経営構想力、戦略構築力を身につける。
- II 技術開発によるイノベーション、新事業創造の実際を学ぶ。
- III 市場を創る技術とマーケティングの融合を学び、如何に顧客価値を創造するかを学ぶ。
- IV 研究開発マネジメントの諸課題（技術人材の評価・育成、研究開発投資の意思決定等）について学習・研究する。

グループ
研究

異なった視点をもったメンバーと協働で、一つのテーマについて研究を進め、
80 ページ程の論文にまとめます。コースの最後に発表を行います。

- 1つのグループに1人、担当の指導講師がつき、専任でグループ研究をサポートします。
- テーマ設定から仮説構築、検証、理論構築に至るまで、グループメンバー、指導講師と徹底した議論を戦わせる過程で、本質を見極め、新しいコンセプトを創造していく力が養われます。
- 仮説構築の重要性、切り口の大切さを再認識し、その手法を身につけます。



最近の研究テーマ (抜粋)

- 「新価値創造におけるオープン・リ・イノベーションの役割」
- 「バリューブースト戦略 ～汎用技術の創発的育成による価値増幅～」
- 「抑制的環境下における企業のクリエイティブ活動」

グループ研究の流れ

問題意識の共有	研究テーマの設定	研究テーマの深化	コンセプトの提示	実践
参加メンバーの問題意識を踏まえグループを編成。指導講師と共に討議し、問題意識の掘り起こしを行う。	テーマを設定。そのテーマを明確化し、仮説の設定を行う。その後、文献や事例の調査、指導講師・メンバーと徹底的な議論を重ねる。	研究の進捗状況を発表、コーディネーターからのレビューをもとに、討議や企業訪問・ヒアリング・データ分析等を実施し、仮説を検証する。	テーマの背後にある本質を突き詰め、理論構築と施策への落とし込みを行う。成果発表に向けた詰めと報告書の作成を行う。	実務へ落とし込む。
6月～8月	9月～10月	11月～12月	1月～2月	修了後

自己課題

講義ごとに学んだこと、自社の経営や業務に
どう具体的に活用するかレポートを作成。
研修前、中間・終了時点で自己の振り返りを行い、
研修効果を確実にします。

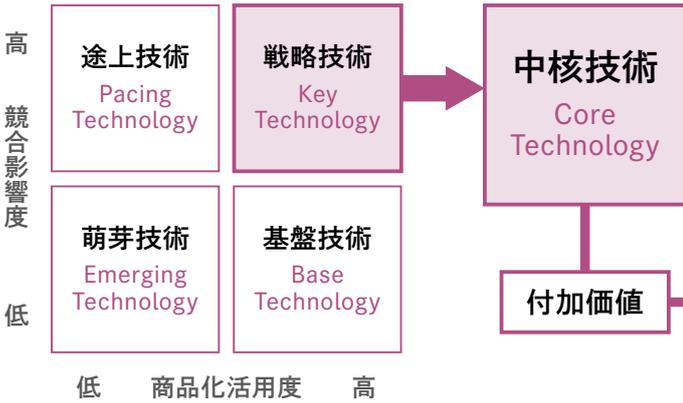


講義とグループ研究を並行して進めることで、体系的な学習と実務の往復を促し、自己課題フィードバックにより実践へと橋渡ししていきます

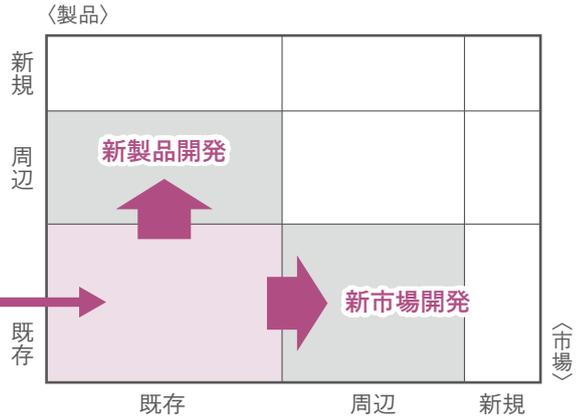
多彩な講師陣による体系的なプログラム

研究分野や業務経験の偏りをなくし、思考や議論の礎を築くため、技術経営に必要なテーマを体系的にプログラムに組み込んでいます。また、講師は、中立的な立場から、各分野の第一線で活躍・指導されている方々を、大学や業種業界の垣根なく招いています。

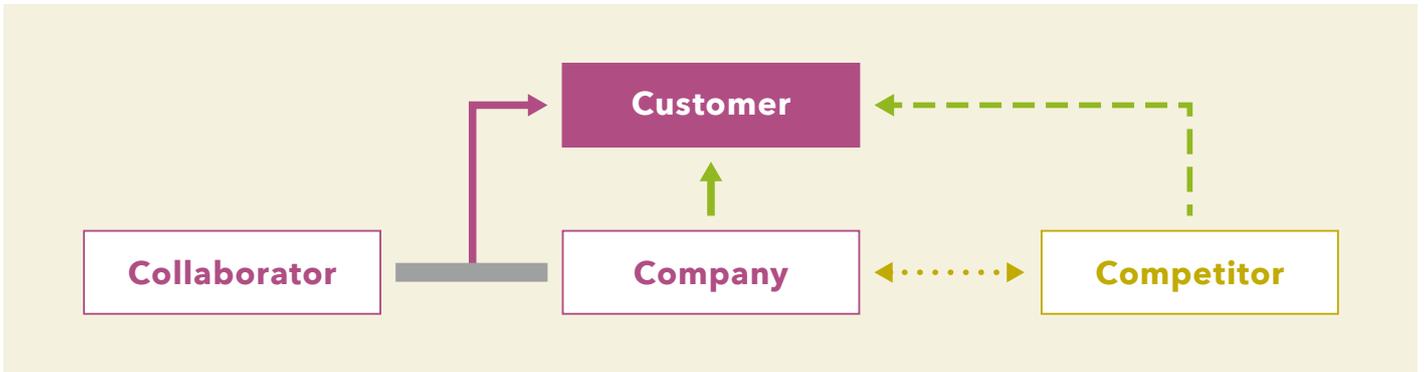
1. 技術ポートフォリオのフレームワーク



2. 技術戦略のフレームワーク



3. シナリオ・プランニング、新製品開発ロードマッピング、オープン&クローズ戦略



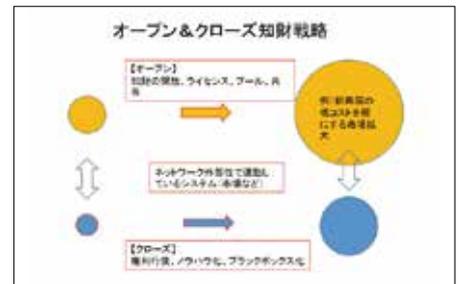
アライアンスを視野に入れたロードマップ



自社技術の競争力判断基準

技術力	特徴
本格的な競争力	<ul style="list-style-type: none"> ● 技術面のリーダーである ● 投資額が豊富、投資額が莫大とマンパワーの投入、豊かな創造力 ● 業界で広く認知されている ● 技術開発のスピード、方向性で他社をリード ● 資金余力が豊富で進捗を加速させる
競争力	<ul style="list-style-type: none"> ● 独自に技術開発を始めたが、新しい方向性を開拓することができる ● 技術への関心が強固であり、その技術の効果を高く評価している ● 技術に関する情報によって、その競争力も高くなる ● SBUIから差別化を図ることができる
有利	<ul style="list-style-type: none"> ● SBUIの技術面の競争力を維持できる ● 技術の競争ポジションを改善するのに利用できる場所をもつ ● ニッチ分野以外では他社におけるリーダーではない
やや弱い	<ul style="list-style-type: none"> ● 技術面のフォロワーである ● 他社で技術開発を方向付けるだけの力はない ● SBUIの競争力は維持できず、他社社との差別化を図ることはできない
弱い	<ul style="list-style-type: none"> ● 他社社に比べ、技術アウトプットの量が低下傾向にある ● 投資額、資金活動が

オープン戦略とクローズ戦略



他社選抜人材とのネットワーク形成

各社で選抜された人材が集い、約6ヶ月にわたり、定期的に顔を合わせて議論を交わします。培われた絆は、コース修了後も継続し、月日を経るごとに貴重さが増していきます。

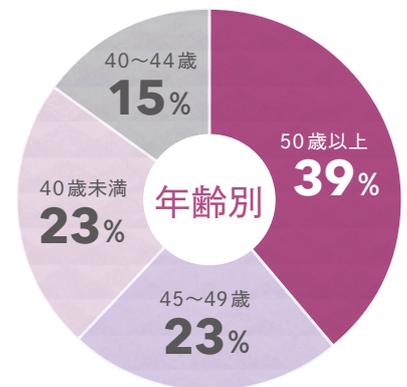
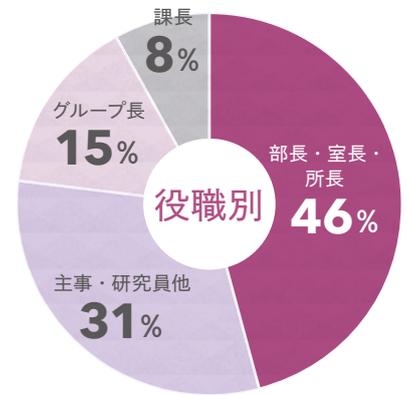
- 異業種の方々と1つのものを作り上げるという体験は非常に新鮮で、また異業種でも同じような悩みをかかえていることに共感が持てた。また、同業種の方々とは研究以外でも、実業務に関する相談にもものっていただき非常に有意義だった。(電気機器)
- 講義での基本知識の醸成、事前課題についてのビジネス視点からの検討は有意義であり、学習を行った上でのディスカッションは多くの気づきを得、有意義であった。有益と感じた仕掛けについては、既に社内に取り込み、開始している。(水産・食品)
- 多様な企業から選出されたメンバーとオン・オフで話す機会が沢山あり、通常業務の中では知り得ない知識を増やすことができた。特に自身は金融業のSE職であり、メーカーの研究者・技術者から業務内容や課題等、実情を聞くことは大変貴重であった。(金融)
- 業務とは少し離れたテーマ設定により、自分自身の課題を狭い範囲で考えることなく、10年度を見据えた改革を意識するようになった。また、基礎知識だけでなく、多くの事例から一般解として学べたことは、今後自社の戦略を考えていく上での基盤となる。(機械)
- メンバーとの議論や論文をまとめる過程で、今後の糧になる気づきを多く得ることができた。また、技術立脚型の成功企業6社にインタビューをさせていただいたことで、様々な示唆に富んだヒントを得ることもできた。コンセンサスの重要性、人材の育成と活用、長期間の技術開発、コア技術の汎用性、トップダウンとボトムアップのバランスなどは、自分の業務に活かすべき要素だと感じている。(水産・食品)
- 学術的な講義やアプローチがメインとなる研修かと考えていたが、実際のマーケットに近い、リアリティのある講義が多く、毎回の聴講が非常に楽しかった。我々技術・製品開発に携わるものたちにとっては、新規技術に経営上のメリットをどう付加させ、どう市場へ投入するかは非常に大きな悩みの種になっているが、今回の受講で、技術と経営を結びつける多くのヒント与えてもらったと感じる。(ゴム・ガラス・土石製品)

〈最近の参加企業〉

旭化成、アサヒビール、アサヒグループホールディングス、アルファ、出光興産、花王、共和電業、コベルコ鋼管、JXTGエネルギー、住友大阪セメント、太平洋セメント、TBK、テルモ、DIC、ディックソリューションエンジニアリング、戸田建設、凸版印刷、日清オイリオグループ、日本水産、日本色材工業研究所、日本食品分析センター、日本ゼオン、日本ポリケム、日置電機、富士通アドバンステクノロジー、ブリヂストン、ホーユー、マースエンジニアリング、マルハニチロ、三菱UFJ銀行、三菱ケミカル、ムサシノ機器、明治、メルテックス、UACJ、雪印メグミルク、湯山製作所

(50音順、企業名は参加当時のものも含む)

参加者データ (2020年度実績)



《平均年齢 45歳》

お申込み要領

Outline

[お申込み手順]

- 01 申込書をお問い合わせ先WEBページよりダウンロードし必要事項をご記入の上、FAXまたはメールにてお送り下さい。申込みWEBページから直接お申込みいただくこともできます。
- 02 申込書受領後、確認のお電話を差し上げます。

[参加費] (2021年度予定金額)

賛助会員	111万円 (10%税込み 122.1万円)
一般	121万円 (10%税込み 133.1万円)

参加費に含まれないもの

合宿費 (3~7万円程度)、通学・合宿・企業インタビュー等の交通費、グループ研究の著書・資料代、他個別に発生する費用

経営アカデミー コース一覧

経営アカデミーとは、1965年に産業界の発意と学界の協力により創設されたわが国で最初の本格的な経営大学院です。当アカデミーを修了された方々は15,000名を超え、産業界のリーダーとして活躍しています。

マネジメント・リーダー養成

コース名	実施期間	主な対象者	コースの目的	参加費()内10%税込	
				賛助会員	一般
トップマネジメント・コース	2021年7月～12月	取締役、執行役員、事業部長、部長	戦略思考に基づいたビジョンを語り、先頭に立って実践できるトップリーダーの養成	120万円 (132万円)	130万円 (143万円)
経営戦略コース	2021年6月～2022年3月	部長、課長(全職種)	自社ビジネスのあり方を見直し、次の戦略を深く多面的に考えるリーダーの養成	111万円 (122.1万円)	121万円 (133.1万円)
技術経営コース	2021年6月～2022年2月	技術部門、研究・開発部門の部長・課長・リーダー	CTO目線で技術を価値化するリーダーの養成	111万円 (122.1万円)	121万円 (133.1万円)
組織変革とリーダーシップコース	2021年5月～2022年2月	部・課・プロジェクトチーム等の組織運営を行うリーダー	人・組織・戦略の視点で、組織変革を推進できる次世代リーダーの養成	98万円 (107.8万円)	108万円 (118.8万円)

プロフェッショナル・リーダー養成

コース名	実施期間	主な対象者	コースの目的	参加費()内10%税込	
				賛助会員	一般
マーケティング戦略コース	2021年6月～2022年2月	マーケティング・営業部門の部長、課長、リーダー、戦略スタッフ	先見性・革新性・戦略性で成熟市場を打ち破るマーケターの養成	98万円 (107.8万円)	108万円 (118.8万円)
生産革新マネジメントコース	2021年5月～2022年2月	生産関連部門(製造、生産管理、品質、調達など)のリーダー、マネジャー	現場と経営の観点で、ありたい姿を描き「強い工場」をつくる人材の養成	98万円 (107.8万円)	108万円 (118.8万円)
人事革新コース	2021年6月～2022年2月	人事・人材開発部門のマネジャー、リーダー、戦略スタッフ	人材マネジメントに革新を起し、世界で競争力のある強い組織創りをリードする戦略的人事リーダーの養成	98万円 (107.8万円)	108万円 (118.8万円)
経営財務コース	2021年6月～12月	財務、経理、IR、リスクマネジメント、企画・管理部門のマネジャー・リーダー	企業価値の向上をリードする、CFO候補の養成	98万円 (107.8万円)	108万円 (118.8万円)

イノベーション・リーダー養成

コース名	実施期間	主な対象者	コースの目的	参加費()内10%税込	
				賛助会員	一般
事業変革イノベーションコース	2021年6月～12月	事業責任者、企画・グループ管理・監査部門の責任者、戦略スタッフ	トップや現場を巻き込みながら変革に邁進する中核リーダーの養成	125万円 (137.5万円)	135万円 (148.5万円)
イノベーション・デザインコース	2021年4月～7月	中堅・若手リーダー	企業の実力で未来を変革するイノベーション・デザインリーダーの養成	67万円 (73.7万円)	77万円 (84.7万円)

[国内合宿費] 1回当たり3～7万円(経営財務コースは合宿費のほかにビジネスゲーム使用料1万円程度)

[海外調査費] トップマネジメント・コース 40万円程度、人事革新コース、生産革新マネジメントコース 30～35万円程度

※参加費に含まれないもの:丸の内教室通学・合宿・企業見学・インタビュー等の交通費、グループ研究の図書・資料代、その他、個別的・追加的に発生する費用

※参加費、その他費用は2021年度の予定金額

お申込み・お問い合わせ先



公益財団法人日本生産性本部 経営アカデミー

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-2 新丸の内センタービル6階

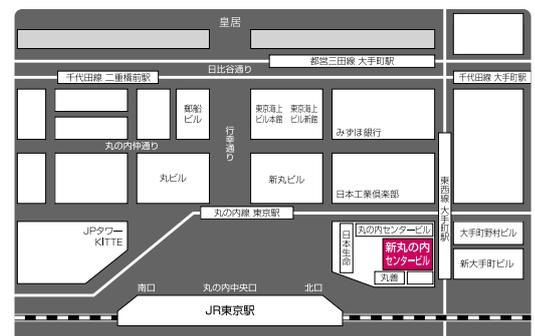
[Tel] 03-5221-8455 [Fax] 03-5221-8479

[Mail] academy_info@jpc-net.jp [Web] https://k-academy.jp/

お申し込みはこちら [WEBサイト] <https://k-academy.jp/>

賛助会員制度につきましては、下記までお気軽にお問い合わせください。

[会員サービスセンター] 03-3511-4026



東京駅丸の内北口より徒歩3分、地下鉄大手町駅B2b出口よりすぐ