

経営幹部各位

ハイテク番頭養成講座

テクノロジー &
マネジメント研究会

2024年度 受講者募集

- ◆ (公社)京都工業会では、次代のC T O (Chief Technology Officer)を担う幹部候補生を対象として、技術・研究開発に関する目利きと経営に関する専門知識の双方をバランスよく備え、新しい技術を製品として事業化できる「ハイテク番頭」の養成を目指して、2005年よりテクノロジー&マネジメント研究会を開催しています。継続的に参加されている企業も多く、開始以来19年間の受講者数は317名に達しています。
- ◆ 本講座は新しいグローバル戦略を構想し実行しうる人材を育成すべく、昨今の事業環境変化も取り込む形で毎年授業プランを見直し、充実・発展させてきています。本年度は、事業への影響が大きい先端技術として生成 AI や話題のブロックチェーンを取り上げるとともに、既存の業界ルールや慣行を一夜にして激変させる革新的技術を活用した破壊的イノベーションや共創による新規価値創出を推進するオープン・イノベーション戦略も関しても授業に組み込みます。
- ◆ グローバル競争を前提とした技術戦略洞察力の深化を図るために、講義(理論)とケース分析(実践)を組み合わせた独自の授業形式を採用しています。理論に関しては、技術経営を考えるための基礎知識(競争戦略、マーケティング戦略、ブランド戦略、財務戦略、知財戦略、新しいビジネスモデル等)について主に講義・演習を通じて学び、実践に関しては、現実起きたケース分析を通じて、参加者同士の議論を引き出し、互いに学び深く考えディスカッションする機会を作り、技術経営能力の実践的育成を目指します。
- ◆ 講座全体の設計は、同志社ビジネススクールの教授が時代の最先端となるように授業プランを企画・作成し、講師として講義と演習を担当します。本年度も、藤原浩一氏(同志社ビジネススクール教授)が講座の運営を行います。
- ◆ 学習したことを実践の場で実際に活かせるように、参加者の属する業界を各自分析(演習)し、参加者全員で議論、意見交換や情報交換する時間を初回より設けます。本年度も、競争戦略とマーケティング戦略のまとめとして、課題検討とディスカッションに比重をおいた例会を設定しています。
- ◆ 受講者同士の議論を通じた交流は、人脈づくりにも大いに役立てていただけます。

本年度も是非、貴社の幹部候補生の受講をお願い申し上げます。

募集要項

募集対象	技術開発・新規事業・経営戦略・事業企画部門等の新任管理職および次期候補者 (部門長の参加も歓迎)
定員	20名(少人数限定。基本的に先着順ですが、申込み多数の場合は調整させていただくことがあります。)
期間	2024年5月～2025年3月(全14回) (初回はオリエンテーションが行われます。開催日は次ページ「授業プラン」をご参照ください。)
場所	京都経済センター6F 京都工業会 会議室 (会場での参加と ZOOM を利用したリモート参加のハイブリッド運営) [京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町 78 番地]
講師・指導	同志社大学大学院ビジネス研究科(同志社ビジネススクール) 学科長 教授 藤原 浩一 氏
年会費	京都工業会会員(1名につき) 122,100 円 [111,000 円 + 10%消費税 11,100 円] 京都工業会非会員(1名につき) 172,700 円 [157,000 円 + 10%消費税 15,700 円] (但し、見学研修などが生じた場合には、別途、実費をご負担いただきます。)
申込期限	2024年5月24日(金)
申込・問合せ	公益社団法人京都工業会 西根 Tel. (075)353-0061 Fax. (075)353-0065 E-mail : nishine@kyokogyo.or.jp

運営要綱

開催日 本年度 5月～3月の期間、月1～月2回のペースで全14回開催します。「授業プラン」をご参照ください。時間は 13:30～17:00 です。
(但し、講師の都合により開催日程が変更される場合があります。)

本講座のポイント

- ◆ 「参加者自身の課題整理および要望」を講義へ反映します。
参加予定者への事前アンケートにより参加目的を把握し、講義に反映させます。特に第1回例会では「参加者がどのような目標や課題解決を目指しているか」を討議する場を設け、参加者の目標の方向性を共有し、講義を運営致します。
- ◆ 「グローバル競争を前提とした自社の技術戦略、競争戦略」の立案方法を習得します。
「ケース演習」を通じ、これまで実際に起きた事例を通じて学びます。競争市場で何が起こるのか、自社はどこに活路を見出し、チャンスをつかみ、失うのか。自社の技術戦略の要を洞察する能力を育成するために競争市場の分析手法、競争戦略立案の基礎を学習します。
- ◆ 「全社戦略としてのマーケティング戦略」の構築方法を習得します。
全社戦略としてマーケティングの視点を持っていない企業はグローバル競争で敗退します。技術・製品開発とマーケティング戦略の関係はどのようなものか、技術系企業のためのマーケティング戦略を検討します。
- ◆ 研究開発投資戦略や製品価値を適切に評価するための「財務視点を育成」します。
開発された製品が、売上や利益を生み出すためには競争に打ち勝つビジネスモデルを必要とします。投下資本とキャッシュフローの関係など、財務の観点から戦略的事業評価ができ、数字が読める技術者を育成します。
- ◆ 事業部門、設計開発部門、会社組織が意識すべき、デジタル技術、知財戦略を考慮した「最新のビジネスモデル」を検討します。オープン・イノベーションやモジュール設計、無形資産である特許等の知的財産の戦略的活用方法、ナレッジ・マネジメントなど、グローバル競争では当たり前とすべき事業戦略の要諦を明らかにします。

2024 年度 授業プラン

1	5月31日(金)	第1回 イントロダクション「技術経営とは何か？」
	我々の目的と全体計画 ・ T&Mの目標 (ハイテク番頭 (CTO) の戦略的重要性) ・ グローバルで戦うための日本の製造業の課題と目標	■ 私たちは何を指すのか？ T&Mの目的と全体像 ・ 技術とは何か？ 1年間の授業の全体像と構成 ・ 世界全体の動きの中でイノベーションを自社能力に落とし込む能力の必要性 ・ 自己紹介 (問題意識と目標の確認) とディスカッション「参加者の技術課題を踏まえて」
2	6月21日(金)	第2回 競争戦略(1)「技術戦略を洞察するMap」
	技術者のための競争戦略論基礎 1 ・ 競争市場の視覚化の技法の習得 ・ 競争の中で自社の立ち位置を分析する能力	■ 外部競争環境の分析 (SWOT、5F、VC分析) ・ ファイブフォース(5F)分析、SWOT分析、バリューチェーン (VC) 分析の基礎 ・ 自社の価値創造の根幹となる必要技術の分析能力の構築 (NVIDIA等) ・ 自社分析演習、質問&議論
3	7月5日(金)	第3回 競争戦略(2)「事業機会の洞察」
	技術者のための競争戦略論基礎 2 ・ 事業機会から技術戦略を洞察する能力の獲得 ・ 物理原理と要素技術、製品の関係	■ 内部競争力の分析 (GESクリーン、BCG分析等、内外連結分析の手法のマスター) ・ 会社の技術能力を外部の事業機会に結びつけ、事業戦略を設計する方法 ・ 先端技術研究 ブロックチェーン技術とサプライチェーン戦略の決定的重要性 (BMW、ユニクロ等) ・ 自社分析演習、質問&議論
4	8月2日(金)	第4回 競争戦略(3)「競争戦略のポイント洞察」
	競争戦略研究 ・ 競争原理の正確な理解 ・ 素材、製品、生産技術の競争戦略研究	■ 競争市場における自社の技術戦略研究 ・ 素材産業 3M、日東電工型競争戦略 (人間洞察・観察を中核とした競争戦略) ・ 製造業 ソニーの競争戦略 (カメラ市場: キヤノン、二コソ寡占市場における顧客理解中核の参入戦略) ・ 機械産業 FANUC, ASMLの競争戦略 (製品設計思想がいかに競争優位を生み出すか) ・ 自社分析演習、質問&議論
	懇親会 (予定)	
5	9月6日(金)	第5回 マーケティング戦略基礎(1)「技術による顧客価値創造」
	製造業のためのマーケティング戦略基礎 1 ・ STP+MM戦略 ・ 競合排除、共創戦略等の事業モデルの構築	■ 3C、STP戦略、MM(4P)戦略 ・ STP戦略:セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニングの基礎 (全ての企業共通) ・ 4P戦略:製品の市場投入戦略の基本 (4Pの整合性の決定的重要性: Keyence、サントリー等) ・ 自社分析演習、質問&議論
6	9月27日(金)	第6回 マーケティング戦略基礎(2)「ブランド中核の技術戦略」
	製造業のためのマーケティング戦略基礎 2 ・ 製造業のブランド戦略の決定的重要性 ・ 全社戦略の中核としてのマーケティング戦略	■ 製造業のためのブランド戦略 ・ ブランド中核のマーケティング戦略 (P&G、VW等) ・ 顧客の獲得維持育成、困り込み戦略の決定的重要性 (キヤノン、IBM、GE等) ・ 製造業のためのWeb、SNSの戦略活用法 ・ 自社分析演習、質問&議論
7	10月4日(金)	第7回 競争戦略とマーケティングの融合
	マーケティング戦略研究 ・ 顧客価値創造の正確な理解 ・ 素材、製品、生産、それぞれのマーケティング戦略	■ マーケティング戦略 ケース研究 ・ 素材・小売 東レ:ユニクロとの共創マーケティング中核の競争戦略 ・ 事業 (ビジネス) モデルの作り方: Appleの研究 (先端技術をいかに破壊的ビジネスモデルに転換するか?) ・ 自社課題の抽出と分析演習&ディスカッション
8	10月25日(金)	第8回 財務と企業価値創造戦略(1)「管理会計と技術管理」
	技術経営のための財務 1 ・ なぜ技術戦略に財務知識が必要か? ・ 技術戦略と財務を連結して、事業モデルを検証する能力	■ 企業価値創造、組織のマネジメント方法の基礎としての管理会計 ・ 貸借対照表 (B/S)、損益計算書 (P/L) の基礎知識の習得 ・ デュボン分析の基礎と財務を基礎とした事業投資、事業コントロール (ROE、ROA等) ・ 自社分析演習、質問&議論
9	11月12日(火)	第9回 財務と企業価値創造戦略(2)「キャッシュフローと技術経営」
	技術経営のための財務 2 ・ キャッシュフローとビジネスモデル ・ CCC (コンバージョンサイクル) の決定的重要性	■ キャッシュフローを創造する事業モデル ・ キャッシュフロー計算書とキャッシュフロー経営基礎 ・ キャッシュフローを基礎とするビジネスモデル (サブスクモデル、Amazon等) ・ 自社分析演習、質問&議論
10	11月29日(金)	第10回 技術経営研究(1) 現在に続く古典ケース研究
	事業モデルの研究 1 ・ 製品開発の成功と失敗の研究 ・ みなさんの課題の検討&ディスカッション	■ 成功と失敗の研究: 製品技術開発編 ・ 製品開発「富士フイルム」本業消滅の中での事業洞察能力 ・ 事業創造「SONY」復活の理由、技術の軸足を移す戦略について
11	12月24日(火)	第11回 技術経営研究(2) 現在に続く古典ケースの研究
	事業モデルの研究 2 ・ 生産技術のイノベーション ・ みなさんの課題の検討&ディスカッション	■ 成功と失敗の研究: 生産技術編 ・ 生産技術戦略「荏原製作所 vs アプライドマテリアルズ」取引先の意向を無視した技術開発 ・ 設計技術戦略「ASMLvs Nikon」「日本の工作機械の戦略」モジュール設計開発
12	1月17日(金)	第12回 グローバル技術経営に必要な技術戦略の研究(1)
	最先端の技術課題の研究 1 ・ みなさんの課題の検討&ディスカッション	■ 最先端の技術戦略研究: 人工知能、プラットフォーム型ビジネスモデルの研究 ・ プラットフォーム型ビジネスモデルとバンドワゴン効果 (製造業のサブスクビジネス等) ・ Microsoftはなぜ強いのか? AI、VRによる知財戦略の変化と顧客困り込み戦略の妙味
13	2月14日(金)	第13回 グローバル技術経営に必要な技術戦略の研究(2)
	最先端の技術課題の研究 2 ・ みなさんの課題の検討&ディスカッション	■ 最先端の技術戦略研究: オープンイノベーションとナレッジマネジメント、エコシステム等 ・ 人工知能、オープンイノベーションを基礎とした設計開発、事業モデルの研究 (製造業全般、製薬、化学産業等)
14	3月7日(金)	第14回 まとめ: 研究会は何を追求して来たか?
		・ グローバル戦略展開を実現してきた高収益企業のCTOによる講演

第10回から13回は、みなさまと相談し最先端または各業界で検討すべきテーマを取り上げる予定です。

<参考:2023年度受講生の声>

- 競争戦略、マーケティング戦略、財務、組織や技術に関して、うわべだけの浅いお話しではなく根本的で膨大な知識に裏打ちされた深いお話しであったため、その真髓を学ぶことができた。
- 最新の技術動向も講義に反映されており、最新技術の導入さえも顧客価値創造の理論に則っていることが説明され、基本的な理論を学ぶことの重要性と有用性を実感した。
- 学んだ分析ツールを実際に使ってみる様々な分析演習の過程で、自社や所属組織の立ち位置や他社との違いがある程度理解できた。
- 毎回、講義の冒頭に講義内容となぜそれを学ぶかの説明があり、目的を明確にして学びに集中できた。
- 同じ研究会に参加している皆さんの熱心かつ真摯な姿勢で日々取り組んでおられる姿から多くの刺激と多くの学びが得られた。

等々、多くの声が寄せられています。

講師 藤原浩一氏のプロフィール(同志社大学大学院 ビジネス研究科 教員紹介より)

ご略歴:

慶應義塾大学大学院商学研究科商学専攻博士課程修了
慶應義塾大学大学院修了後、弘前大学人文学部経済学科、
福島大学経済学部助教授を経て現職。
地元企業、上場企業において戦略立案指導に携わる。

専門分野:金融工学、統計学、経済学、技術経営

申込み

京都工業会ウェブサイトのセミナー情報(下記 URL)より、申込みをお願いします。

https://www.kyokogyo.or.jp/seminar_detail.php?id=468

セミナー情報 → 2024年度 テクノロジー&マネジメント研究会 受講者募集

