

長期的視点で高収益を実現するための 「市場・製品・技術ロードマップ作成」セミナー

1名分料金で
2人目無料

※この講座は職場や自宅のPCでオンライン会議アプリZoomを使って受講できます。受講方法は申込後にご連絡いたします。

- ◆日時:2025年12月3日(水) 10:30～16:30
- ◆形式:ZoomによるWEB配信
- ◆聴講料:1名につき55,000円(税込、資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

- ・1名でお申込みされた場合、1名につき**44,000円**
- ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で55,000円)**

HPはこちら ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/seminar/251210>

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●講師:ベクター・コンサルティング(株) 代表取締役社長 浪江 一公 氏

《受講対象》

技術企画、研究開発企画、経営企画、商品企画などの部門の方々で、
- ロードマップの作成を検討している方、ご関心のある方
- 毎年のロードマップの作成を改善したいとお考えの方
- 市場を見る視点や製品アイデア創出法にご関心のある方、など

《講座の趣旨》

今、新興国の企業は日本企業の経営や技術を徹底して研究し、それまでリードしてきた日本企業を追い上げ、既に多くの分野で日本企業を凌駕する状況が生まれています。

日本企業が、欧米企業はもとより、このようなますます厳しくなる新興国の企業との競争に勝つためには、研究開発においても同じ土俵で研究開発を競うのではなく、これら競合企業に先んじて革新的なテーマを継続的に創出し取り組むことが極めて重要になってきています。

そのための有効な方法が、長期的の視点を持ち、市場の行く末を今から想定し、周知の準備を行い、またその上で、同時に市場の動きをモニターしながら、タイムリーに計画を調整・変更することが必要となります。

ロードマップ作成はまさにこのような活動を、体系的、組織的に行うための方法論です。

本セミナーでは、どう体系的、組織的にロードマップ作成を行うかについて、市場を見る視点、市場のマクロ環境分析法、製品アイデアを創出するための顧客価値の見つけ方、隣接可能性に基づく製品アイデア創出法など、実際のロードマップ作成の過程で重要になる考え方を紹介し、また実際の作成ワークシートなどを提示しながら、意味あるロードマップを作成するための具体的な方法を議論していきます。

《プログラム》

- はじめに
 - (1) ロードマップの一般定義 (2) 本日のロードマップのイメージ
 - (3) “Roadmapping is more important than the roadmap.”
- なぜ今ロードマップなのか?
 - (1) 21世紀の日本産業界の現実 (2) 日本企業が行く道:長期的視点での戦略
 - (3) 先進企業の経営の視点(東レ、トヨタ) (4) ロードマップの意義

- (5) 長期的視点での展開に関する日本企業の現実
- (6) 将来を見据えた施策が時間経過とともに最終的に現在の収益として結実する
- ロードマップとは?
 - (1) 「違いを作って、つなげる」ことで長期的利益を実現
 - (2) ロードマップの重要な注意点
 - (3) ロードマップの目的と要件
 - 1) 長期的視野での目標の設定 2) 市場起点
 - 3) 関係者の多様な英知の結集と意思・意図の統一化 4) 事業ビジョン
 - 5) 過去のアンラーニング 6) 目標実現のための時間の確保と確実な実行
 - 7) 目標達成に向けての英知と経営資源の結集
- ロードマップの作成プロセスの全体像
 - (1) 市場を起点 (2) 事業ビジョンの議論
 - (3) 過去のアンラーニング (4) ロードマップ作成の全体プロセス
- ステップ1:事業ミッションの議論
 - (1) 事業ビジョンと事業ミッションの関係 (2) 事業ミッションがないと…
 - (3) ソニー/JINの事業ミッションの例 (4) 事業ミッションの要件
- ステップ2:過去のアンラーニング
 - (1) Out-of-the-box 思考とは (2) 過去のアンラーニングの手法
 - (3) 組織の不文律 (4) メンバーの固定的思考を外させる姿勢醸成の儀式
- ステップ3:市場ロードマップの作成
 - (1) 市場ロードマップの記述事項 (2) 新製品アイデア創出の「視点」の必要性
 - (3) 視点1:顧客価値拡大モデル『VACES』
 - (4) 視点2:市場を見る視点の重要性と3つの軸『TAD』
 - (5) 日頃からの市場を理解する活動の重要性
- ステップ4:製品ロードマップの作成
 - (1) 製品ロードマップの記述事項 (2) 対象製品アイデアの創出・評価の方法
- ステップ5:技術ロードマップの作成
 - (1) 技術ロードマップの記載事項
 - (2) 「中核技術実現オプション」の時間軸上への展開の注意点
 - (3) 時間軸の再調整 (4) 全社・事業単位での技術ロードマップの統合
- コア技術とロードマップの関係
- 最後に

【質疑応答】

『ロードマップ作成』WEBセミナー申込書

FAX:03-5857-4812

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

☐ Eメール ☐ 郵送

● セミナーの受講申込みについて ●

左の申込みフォームに必要事項をご明記の上、FAXしてください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書をお送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>