

知財専門家の中小企業支援スキル養成講座（大阪）

～ビジネスを理解し、課題を解決する知財専門家を目指して～

ねらい	<p>知財実務の現場から、中小企業支援の面でも頼られる弁理士・知財パーソンへ！</p> <p>中小企業の課題解決支援ができる知財専門家になるため、主要な戦略フレームワークと、ロジカル思考や課題解決策の立案手法(以下、課題解決思考)を、実際の経営課題に応用して解決策を導き出してもらい、中小企業の課題を解決する力を強化します。「経営課題解決スキル養成コース【基礎】」を受講された方はもちろん、受講されていない方も受講可能です。</p>
本講座のイメージ	<p>●実務経験の豊富な講師 実務で戦略フレームワークや課題解決思考を活用して企業の経営課題を解決してきた、元経営戦略コンサルタントの講師が担当します。</p> <p>●受講効果を高めるために 討議や相互的なQ&Aセッションが中心になります。フレームワークや課題解決思考をどう活かせるか、自身の業務や顧客の課題を念頭に置きながら積極的にご質問ください。</p> <p>●ゲスト弁理士が登壇！ 最終回では、実際に中小企業支援を行っている弁理士がゲスト講師として登壇し、知財専門家の視点からコメントの上、参加者と意見交換を行います。</p>
概要	<p>全4回で戦略フレームワーク&課題解決思考の実践応用を学んでいただきます</p> <p>[STEP1](第1回) 弁理士の実務シーンをもとに顧客の経営課題を解決するためのアプローチを検討します。限られた情報から、フレームワークや課題解決思考を活かした効果的・効率的なアクションを考えます。</p> <p>[STEP2](第2・3回) より複雑なビジネススクールのケース※をもとに、多岐にわたる情報からフレームワークを統合的に応用して、情報整理→問題把握→解決策の一連の流れを検討します。</p> <p>[STEP3](第4回) これまでに学んだフレームワークと課題解決思考の応用のポイントを振返ると共に、実際に企業の課題解決支援を行う際の壁になりそうなことを洗い出し、他受講者、中小企業支援を行っている弁理士、講師と意見交換をして、解決策のヒントを得ます。</p> <p>※ケース：ケース・ライター(学者とその助手)がある企業で実際に起こった出来事や、企業の過去・現在の業績、経営課題等について記述したもの。演習の目的(マーケティング戦略の策定、問題解決など)に沿った情報が盛り込まれている。</p>
実施日程	<p>第1回： 10月13日（木） 第2回： 10月26日（水） 第3回： 11月10日（木） 第4回： 11月24日（木）</p> <p>18:30～21:45 TKPガーデンシティ大阪梅田</p> <p>※受講料：全 40,000 円（税込・テキスト代込）</p> <p>※第1回で配布する2つのケースを十分に読み込み、ケースとともにお渡しする検討課題について、第2・3回までに自分なりの考えを整理していただきます。</p>

担当講師	 <p>仙石 慎太郎（せんごく しんたろう） 東京工業大学 大学院イノベーションマネジメント研究科 准教授 1973年東京都生まれ。2001年東京大学大学院理学系研究科生物化学専攻修了、博士（理学）。マツキンゼー・アンド・カンパニー、東京大学大学院薬学系研究科、(株)ファストラックイニシアティブ、京都大学産官学連携センター、京都大学 物質-細胞統合システム拠点（WPI-iCeMS）准教授を経て、2014年9月より現職。研究・技術計画学会業務理事・委員長、京都大学大学院生命科学研究科・東京農工大学大学院工学研究院・東京大学薬学部非常勤講師。専門は技術経営学、バイオテクノロジー分野のイノベーション論。</p>
内容 (予定)	<p>【第1回】経営課題解決のアプローチ1：弁理士の実務シーンから</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ グループ討議・発表・Q&A・講評 ■ レクチャー（フレームワークや課題解決思考のレビュー） <p>弁理士が実務で遭遇し得るシーンをテーマに、経営課題解決のために自分ならどんなアクションをとるか検討して周囲や講師から示唆を得、実務におけるフレームワークや課題解決思考の効果的な活用のためのポイントを学びます。限られた情報しかない中で効果的・効率的なアクションをとるために、とくに課題解決思考の応用が重要になります。</p> <p>【第2～3回】経営課題解決のアプローチ2：ビジネススクールケーススタディから</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ グループ討議・発表・Q&A・講評 ■ レクチャー（フレームワークや課題解決思考のレビュー） <p>ケースに記載された多岐にわたる情報（企業組織/ビジネス/製品の特徴、市場環境、遭遇している課題など）を、ケースに登場する主人公（経営者や事業部長など）の立場にたって分析し、戦略の選択肢を考えます。分析する情報の種類・量が多く、複雑性が増すため、とくにフレームワーク（経営戦略・マーケティングなど）の統合的応用が重要になります。</p> <p>＜使用予定ケース＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ EMIとCTスキャナー(A) (Harvard Business School) ➤ A Barco Projection Systems (Harvard Business School) <p>【第4回】現場での実践のために</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 全体討議「企業の経営課題解決支援を行うために、現状の問題・壁になっていることはなにか」 ■ 解決策について意見交換・講評※ ■ 全4回のまとめ <p>※中小企業支援実績の豊富な弁理士が知財専門家の視点から、講師が経営戦略コンサルタントの視点からコメントします。</p>
参考図書	<p>必要に応じて、予習をご活用ください。</p> <p>『MBAの基本が面白いほどわかる本』 池上重輔 (中経出版) 『経営戦略12の方程式』 レビックグローバル著、池上重輔 監修 (アスク出版) 『図解マーケティングの教科書』 日経デジタルマーケティング (日経BP社) 『「超」MBA式ロジカル問題解決』 津田久資 (PHP研究所)</p>