特定課題研究：技術経営プロジェクト研究Ⅰ・Ⅱ

担当教員

清水弘（専任）

指導の基本姿勢

- 特定課題研究は、1年間の学びの集大成として企業、部署、そして自分自身で学びを実践し、研鑽を継続するために重要な取り組みである。チャレンジングで実践可能な研究を共に進めたい。
- どんなタイプの検討対象であっても、社会や企業全体を見渡しながら問題を位置づけることと、解決すべきポイントを重点化すること、の両立での検討を進める。

指導の方法・進め方

- 特定課題研究の全体スケジュールに従いつつ、1-2週間に1回の個別ミーティングと2-3週間に一度の全体ゼミを基本に検討を進める。
- 現状分析・課題設定と検討計画(10月～11月中旬)
  ー院生のテーマ案を基に、所属企業や業界の現状(財務定量分析含む)、顧客・競合企業の動向、経営環境の変化、対象組織固有の問題など、広範囲に分析し全体感を掴みつつ、問題設定と検討計画を立案する。
- 課題分析と基本方針(11月中旬～12月末)
  ー課題分析では、論点設定→仮説開発→情報収集・裏づけ→論点検証のサイクルを、ゼミでの議論と持ち帰っての自主研究で進める。
- 意思決定と実行のための研究成果のまとめ(1月～3月中旬)
  ー所属組織の上司や幹部、起業の場合はベンチャーキャピタルなど、自分の検討結果を実行するための意思決定者の判断に繋がる提案を想定し、成果をまとめる。

研究の質を高めるための工夫

- 枠組み・道具の活用
  思考の枠組み・道具：従来と違った視点で問題解決を行うためには、従来とは異なる思考の枠組み・道具が必要。これを早い時期にゼミ生と教員共同で作成する。
  ー問題解決の枠組み・道具：変革の提言と研究論文で様式は異なるが、問題解決のための問題の定義から実行までの流れの基本はすべて同じ。一度枠組み・道具の活用を理解すると応用が効く。
  ー意思決定の枠組み・道具：提案し実行するためには意思決定を促すことが不可欠である。意思決定に必要な全体感と重点化を行うための枠組み・道具を活用出来るようになる。
- チームでの学びの活用
  ー教員とのゼミに加えて、ゼミ生やOBとのチームディスカッションが多くの気づきを与える。11月にゼミ生全員での合宿でチームビルディングを行う。12月と2月にゼミOBへの報告会を行いフィー

ドバックを受ける。ゼミ生とOBとのチームディスカッションを重視する。

積極的に受け入れたい院生像

特定課題研究を自社・自分の問題解決のチャンスとして、真摯な取り組みにチャレンジする院生を受け入れたい。特に、課題検討を行うことで共に新しい考え方や思考方法を見出して行こうと考える院生を歓迎する。

今までの研究指導実績の例・特徴

- 技術経営に関する広範囲なテーマを対象としている。
  -ビジョン・事業、新事業・起業、技術・営業・購買・生産、グローバルなどの戦略立案、技術・イノベーション、マーケティング、オペレーションなどのプロセス改革、経営管理制度、人事制度、組織風土改革など組織・制度、リーダーシップ、人材育成など広範囲な領域をカバーする。
  特に、エネルギー・環境、バイオ・ヘルスケア、自動車、エレクトロニクス・ITなどの産業の変化に伴う新事業戦略の検討や、グローバルな事業展開の戦略立案は経験多数。
- 特定課題研究テーマの実績
  自動車系：大手自動車部品企業の購買戦略、グローバル技術・生産体制の構築、マザー工場の生産性改善、補修部品の収益性向上施策、技術を活かしたグローバルSCM構築。中堅自動車部品企業の新機軸商品戦略、圧造部品企業の新規事業戦略と人材育成、営業戦略と生産性向上。
  エレクトロニクス・通信・精密機械：回路・実装実装企業の経営PDS構築、大手精密機器企業のレーザー事業戦略、通信機器事業のサービス型事業、金型商社の付加価値事業構想、中堅金型企業の海外新事業構想、自動車向け金型の北米展開と新たなビジネスモデル構想。
  素材・化学系：　中堅ガラス企業の中期経営計画、同医療機器事業展開とR&Dプロセス構築、同素材事業の新事業テーマとその実践課題解決、成熟事業の収益管理体制と組織再編、新コア事業化の戦略と体制構築。次の成長のための人材育成の仕組み。新コア事業の重要課題の解決。
  IT系:　中小IT企業のASP事業構想、中小IT企業の経営PDS構築。中小IT企業の攻略市場戦略・生産性向上・人材育成、ビックデータ領域でのR&D体制構築。中堅SI企業の製造領域のソリューション構想、同新事業展開のプログラムマネジメント、同自社ソフトパッケージ事業のビジョン、同ソリューション事業の顧客課題解決強化、同クラウドベースの会計・販売ソフトの新モデル、同クラウドDB事業の戦略再構築、同AIを活かした新事業構想、同プロダクト事業のエコシステム構築。ネットワーク関連事業の起業構想。不正会計検出の起業構想。グローバルな仮想PC事業提案。DX時代に向けて事業機会と組織文化。教育領域でのIT新事業と企画手法確立。
  重工系:鉄鋼業のCO2低減投資評価モデル構築、建機事業のロシア攻略と新興国戦略、中国建機企業のリノベーション事業参入、食品廃棄物の処理機器事業の起業プラン。
  ヘルスケア関連：臍帯血保管の起業構想立案、化粧品関連事業の起業構想立案、医薬企業の品質部門業務改革と組織マネジメント、介護用品企業の新業態展開、内視鏡新事業構想とステージゲート導入（中堅光学ガラス企業再掲）。漢方薬事業の日中企業提携・M&A提案。
  教育・人材派遣：:大手人材派遣企業のチーム派遣構想、研修におけるコンピテンシー強化と教育効果測定。海外顧客獲得の体制構築での江戸文化継承。

その他

書籍:ロジカル・プレゼンテーション　高田貴久著　英治出版を研究全体の構成のためのテキストとする。

研究領域

経営戦略・事業戦略,生産戦略・購買戦略,技術戦略・研究開発戦略,販売・営業・マーケティング戦略,プロジェクトマネジメント,企業再生・M&A,知的財産,新事業創造・起業・創業,業務改革,人事・組織・リーダーシップ,国際化・グローバル化

研究対象の業種

自動車・自動車部品,機械・機械部品,電気／電子・電気／電子部品,金属・金属加工,金型,エネルギー・環境関連,バイオ・医薬・メディカル機器,ヘルスケア・介護,素材（化学、紙・パルプ、鉄・非鉄金属）,消費財（食品、紙類、陶磁器、繊維・衣類、日用雑貨等）,情報（ITソフトウェア・SI・インターネット関連）,通信,研究領域中心に業種横断的に指導

研究対象の形態

個別企業（特定企業）,経済団体・業界団体、業界・業界団体,特定企業集団,その他

研究目的

課題解決策、改革・改善に向けた提案,現象を引き起こすメカニズムの解明,将来展望・予測,新たな手法の開発,企業振興施策、産業政策

備考