

キラー技術開発法セミナーご来場の経営者様

キラー技術開発法

フェーズ 1 : 高収益化可能性診断のご提案



株式会社如水

JOSUI INC. | 株式会社如水
弁理士 中村大介

背景

アジア企業におされ、日本のものづくり企業の平均粗利率は20%となっています。一方、高収益企業は50%以上、場合によっては90%です。経営者は、従来のものづくりを脱して独自性と知財を同時に実現できる方法を探しています。

現在、そんな経営者から「キラー技術開発法」が注目を浴びています。先頭を走る経営者はキラー技術開発法を実践することにより、いち早く高収益化を図っています。

キラー技術開発法とは？

キラー技術とは、独自性が高く知財が取得できる技術のことです。

キラー技術開発法とは、普通の社員でキラー技術を開発する仕組みのことです。

キラー技術開発法を実践する企業の中には、粗利90%の新商品を販売する企業もあり、世の経営者に注目を浴びています。

提案の内容

貴社で高収益化ができるのか可能性調査を実施することを提案します。

提案の目的

- ①貴社で高収益化ができる余地があるのか、明確にすること。
- ②高収益化の施策について、フェーズ2以降に進む前に経営者がよく理解し、十分な理解に基づいて実践するかしないかを判断すること。

高収益化可能性診断

提案内容



- ・ **高収益化のための「仕組み作り」をするには、
高収益化の可能性があるのか？を明確にする必要があります。**

提案内容 1 高収益化可能性診断（開始日程調整）

内容 貴社経営幹部にインタビューを行い、診断書を作成します。

効果 インタビューにより、高収益化の可能性や、仕組み構築の可能性を診断します。
高収益化のために現在「足りていない活動」を実施する可能性について調査を行います。

提案内容 2 経営者向け診断内容説明会（+ 2、3週間程度）

内容 経営者・幹部向けに可能性診断の社内説明を行います。

効果 診断書により、高収益化の可能性や、仕組み構築の可能性を明確にします。
高収益化のために現在「足りていない活動」が見える化されます。

オプション 社員向け説明会

診断内容説明会で説明した内容を社員向けに説明するものです。

高収益化の余地があるか？仕組み作りが可能か？診断する。

提案内容① 高収益化可能性診断

診断は、「ベンチマーク」という手法を用います。
ベンチマークとは、モデル企業の利益率との比較や、業務プロセスの比較を行うことです。

研究開発部門のベンチマークシート		知財		5	4	3	2	1	0	コア技術	人材育成	貴社	©JOSUI INC.
研究開発部門・企画部門のマネージャーへのヒアリングを通じて客観的な状況を可視化する。													
貴社		ベンチマーク対象		#DIV/0!									
知財	【モデル内容】 - ベンチマーキングのための技術経営モデルを当社で用意しています。 - 東レ・キヤノン・3M・トヨタ等の業務プロセスにあるものをモデルとした、技術経営モデルがあります。 【ベンチマークの進め方】 - 事前打ち合わせにてどのようなモデルと比較するのが望ましいかを決めて、ベンチマークを行います。 - インタビューは一般的に3, 4名程度に行います。()内はヒアリング内容 - 研究開発部門責任者（過去の経緯、人材評価制度や人材育成） - 研究企画責任者（テーマ創出と事業化の仕組み、技術棚卸し） - 知財担当者（知財の業務プロセス、人材育成、評価） 【ご用意いただくもの】 - 研究開発に関する規程、知財に関する規定 - 特許一覧 - 財務諸表												
人材育成													
テーマ創出													
コア技術													
項目													
知財													
知財													
知財													
知財													
知財													
知財													
知財													
知財													
知財													
知財													
人材育成・評価													
人材育成・評価													
人材育成・評価													
人材育成・評価													
人材育成・評価													
人材育成・評価													

ベンチマーク診断をすると、以下のようなことが分かります。

参考：診断書では、概略的には、以下のような内容になることが多いです。

- ・ 利益率の向上の余地があるか？
- ・ 技術戦略の策定活動の余地があるか？
- ・ 研究開発のR活動の余地があるか？
- ・ 知財の取得・活用に関する活動余地があるか？
- ・ 人材像に基づく人材育成・評価の活動余地があるか？

報告書について

PDF形式、20ページくらい

報告会について

提案内容②の経営者向けの診断内容説明会を開催

提案内容②

経営者向け診断内容説明会

- ・高収益化可能性診断について、**報告会を開催**することにより共有します。
- ・診断結果の報告後、**参加者で協議の機会**を設けることにより、関係する社員の理解を促進することができます。

	内容（以下、例、貴社の状況に合わせてカスタマイズします）
約 1 時間	診断結果の報告 ・ 利益率の向上の余地があるか？ ・ 技術戦略の策定活動の余地があるか？ ・ 研究開発のR活動の余地があるか？ ・ 知財の取得・活用に関する活動余地があるか？ ・ 人材像に基づく人材育成・評価の活動余地があるか？
約 1 時間	質疑応答 参加者で協議をします。 フェーズ 2 以降について継続を判断します。

お申し込み方法



以下の通り、お見積り差し上げます。

■ご提案の内容

本提案書P 3 ～ 9 に係る役務の実施

■契約形態

準委任契約

■実施期間

着手後～ 1、 2 ヶ月程度

■交通費・宿泊費について

京都駅から訪問場所への交通費を
別途ご請求いたします。

2、 3 回程度訪問予定。

■その他

特にありません。

株式会社如水/JOSUI INC.

如水特許事務所/JOSUI PATENT FIRM.

代表取締役・弁理士 中村大介

President, Patent Attorney, Daisuke Nakamura

住所/Address

600-8813

京都市下京区中堂寺南町 1 3 4

京都リサーチパークASTEMビル 8F

TEL 03-3789-5997

■ご提案価格（税、交通費別）

合計 8 0 万円

セミナーご来場割引 ▲ 5 万円

ご提供価格 7 5 万円

オプションを実施する場合は、+ 3 0 万円です。

■お支払い条件

終了後ご請求

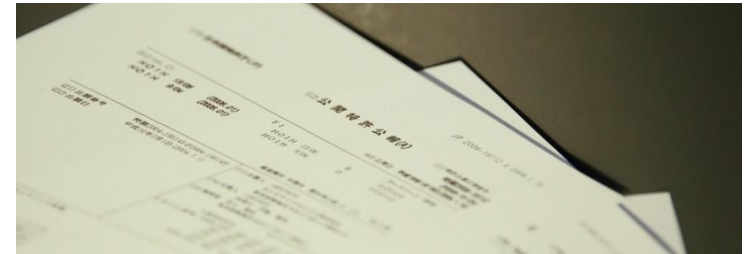
ご請求月の翌月末日払い

キラー技術開発法の実績

メリット

本提案遂行のメリットは、3つあります。

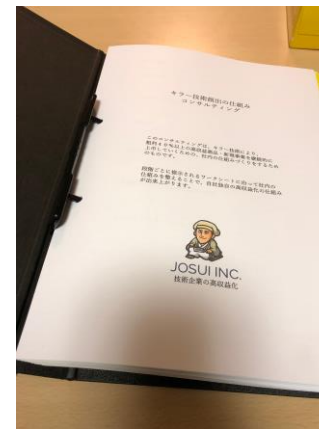
- ①仕組みができること（文書化という成果）
- ②具体的な研究開発テーマとなること（収益の可能性）
- ③関係者で技術経営のあり方が理解できること（育成）



体制案

上記に鑑み、体制を構築することを推奨します。
ご担当者様の範囲をどこまでにするかは、
③との兼ね合いでご選択ください。

- 【統括】（ ）
- 【研究開発・知財関連】（ ）
- 【人材開発関連】（ ）



進め方

概ね1回あたり3時間のセッションを行います。

セッションは、当社からたたき台を提示し、セッション内で概要を理解します。

また、セッション終了時に宿題をご提示します。提示された宿題を実施することにより、貴社で仕組みが構築されていきます。



当社支援の活動を、「〇〇活動」と称して実施している会社での写真

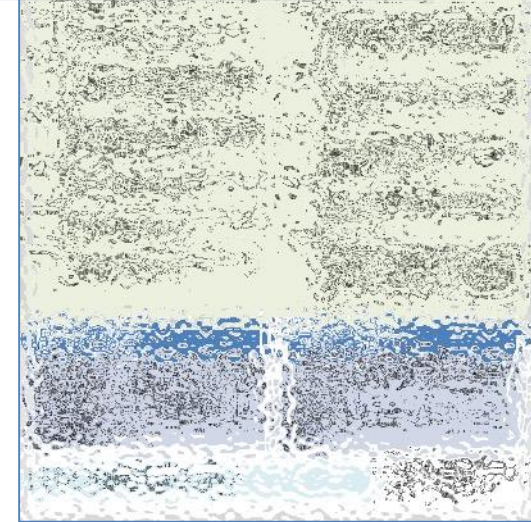
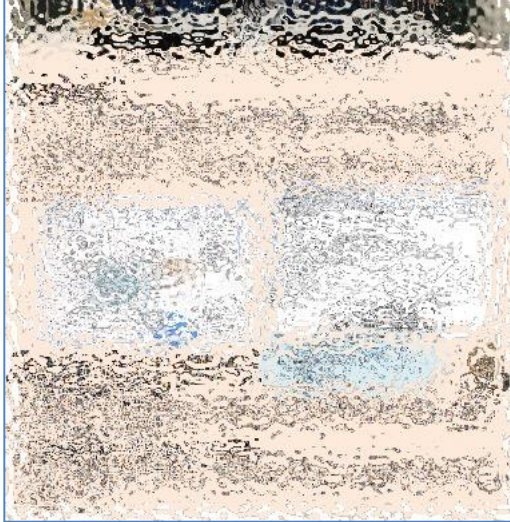




適宜社内報を作成します。

社内報を活用して、
「変わっているな」という全体の
雰囲気に関係者以外にも伝達しま
す。

社内報を使ったコミュニケーション
によりネガティブな組織風土が
一掃され、社内が明るくなるのを
感じられます。





以下の通り、仕組み作りができます。（セミナーのフェーズ 2 の提案です）

月／回	内容	宿題
1	キックオフ 社員向け診断内容報告会 体制・担当者の説明	なし
2	技術戦略策定 1 ・体系的技術経営の理解 ・基盤技術と事業の関係 ・技術の棚卸し	技術の棚卸し
3	技術戦略策定 2 ・自社の立ち位置調査 ・トレンド調査 ・コア技術の特定・選定	トレンド調査
4	技術戦略策定 3 ・潜在課題特定 ・技術調査	潜在課題特定
5	技術戦略策定 4 ・技術コンセプトの作成 ・調達技術概要	技術戦略策定
6	技術戦略策定 5 ・ビジョンの要件 ・ビジョンの使い方	ビジョン策定
7	ビジョン・技術戦略の 発表・共有会	

	内容	宿題
8	人材開発 1・社員の自主性向上施策・全体像 ・技術経営リーダーシップ	人材像見直し
9	人材開発 2・社員の自主性向上施策・個別 ・技術経営コーチング	面談制度導入 MBO見直し
10	R&D業務ルール・ステージゲートの策定 ・ステージ 1・ステージ 2	ステージゲートの作成
11	知財的な仕組み作り ・知財法の理解 ・NDA各種の準備	社内管理体制作り
12	法律的な仕組み ・研究開発の法律の理解 ・社内管理体制の確立	法律的文書作り
13	ステージゲート・法律的・知財的仕組みのレビュー	修正
14	知財、法律に関する社内研修の実施	なし
15	内容の発表・共有会	

なお、事前相談の上で順番は前後させる場合があります。
強化のために 16 回目以降も取り組んでいる会社が多数あります。



Q)どのような担当者が望ましいですか？

A) 既存の開発部門がDに多忙である場合、Rを実施する専任組織を作することを推奨しています。専任であり、D業務との兼任は避けることをオススメしています。

Q) いつごろ専任組織にする必要がありますか？

A) フェーズ1終了後に、専任組織を組織することをオススメしています。

Q) 顧問料はおいくらですか？

A) お問い合わせください。