

部品サプライヤー等 ものづくり中小企業支援コーディネータ養成講座

コロナ禍でビジネス自体の在り方を見直さなければならない状況の中、急速な電動車(EV)市場の拡大により、車から内燃機関が減少し、従来のトランスミッションも不要となるため、既存の中小部品サプライヤーは事業展開が厳しくなる可能性が予測されます。このような状況を鑑み、既存の中小部品サプライヤーには、ニーズ対応型の提案力や開発力、また、CASE対応の技術力強化を図ることで、業界変化にも柔軟に対応できる力を強化していく必要があります。

本事業では、新価値創造や新規事業化が支援できるコーディネータ(応援隊)を、座学による知識研修と、グループワークやOJT研修などによる現場派遣研修を通じて養成し、実際の現場において、中小部品サプライヤーへの支援を展開できる以下の支援スキルの習得を目指します。

- 事業を成功に導くマネジメント力(リスクも含む)
- 事業全体を俯瞰してスケジュール化する計画力
- 必要な活動を実行に移す行動力
- 支援スキルを補完するためのネットワーキング力
- 必要な人材を巻き込むリーダーシップ力

【対象】 次の①～③の方

- ①大企業等に勤務されていて、自身の経験を活かし、近い将来(数年程度)にコーディネータとして部品サプライヤー等の中小製造業に対して、支援活動に携わりたいと考えている方
- ②大企業等のOBの方(退職後3年未満程度)で、企業で培ってこられた経験を活かして、部品サプライヤー等の中小製造業に対して、支援活動に携わりたいと考えている方
- ③現在、支援機関や金融機関等で企業支援に携わっていて、新たに部品サプライヤー等の中小製造業への支援スキルを習得したい方

【定員】 10名程度

＜受講条件＞指導育成事業及び現場派遣事業の全プログラムに参加できる方

＜受講確定＞申込後に送付される事前アンケートに記載いただいた情報(申込動機等)をベースに受講者を確定させていただきます。

【受講料】 無料

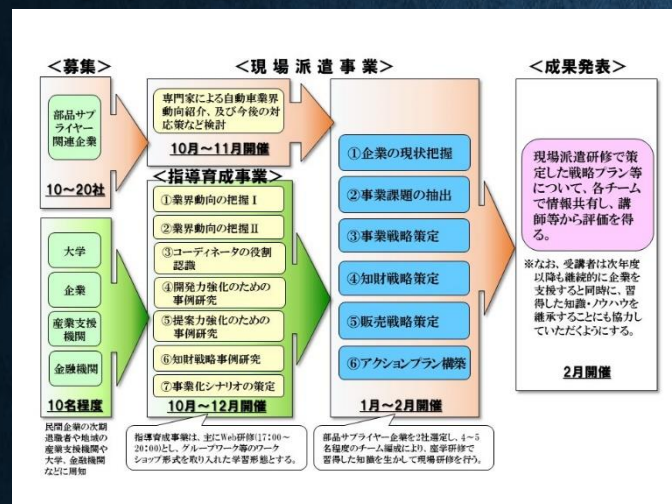
【会場】 公益財団法人京都高度技術研究所 研修室等
(京都市下京区中堂寺南町134番地 京都リサーチパーク内)

【申込方法】 下記のWebサイトからお申込みください。

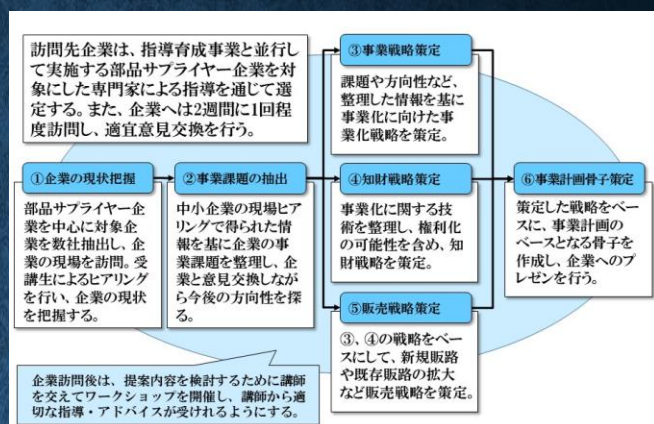
<https://www.astem.or.jp/entre/supplier>

【申込締切】 2020年9月30日(水)

■ 事業の流れ



■ 現場派遣成事業



現場派遣事業では、指導育成事業で学習したツールを活用して、事業分析等を行います。全7回を予定

■ 指導育成事業 ※自動車メーカーのOBを含め、企業支援の経験豊富な講師が指導します。

技術的な側面とビジネス的な側面の両面から知識を習得していただくために、下記の7項目に関する内容をコーディネータ基礎力として学習していただきます。

学習の狙い

- ①部品サプライヤー企業など中小製造業の現状と地域の活動事例の把握
- ②自動車業界で求められる技術動向や事業化モデルの把握
- ③部品サプライヤー企業などの技術革新によって成功した事例と成功要因の把握
- ④技術革新に向けたニーズ指向型研究開発の具体的な進め方と成功モデルの把握
- ⑤技術の活用による新規ビジネスモデルの展開事例と成功要因の把握
- ⑥技術連携による新商品開発の事例と成功要因の把握
- ⑦経営分析や戦略策定等、支援に必要な分析ツール等の把握

項目	日程	内容	習得基礎力
自動車産業における業界動向の把握 I 講師: K & M パートナース(株) 代表取締役 岡本 隆 氏 (中小企業診断士)	10/8 (木) 10/13 (火) 17:00~20:00	パワートレイン業界における今後の動向や、ハイブリッド及びPHV等の技術動向を踏まえたEV化の現状などを知り、モビリティ社会が変化することによって、ビジネスにどのように影響するのかを把握する。	①、②、③、⑦
自動車産業における業界動向の把握 II 講師: K & M パートナース(株) 代表取締役 岡本 隆 氏 (中小企業診断士)	10/15 (木) 10/22 (木) 17:00~20:00	部品サプライヤー企業が、CASE対応を求められる際に、どのような課題が存在し、その課題をどうやって解決することができるのか、部品サプライヤー企業の課題と可能性を探る。	①、②、③、⑦
コーディネータに求められる役割と機能の認識 講師: 合同会社Business Departure 代表社員 多田 知史 氏 (中小企業診断士)	10/28 (水) 11/4 (水) 17:00~20:00	コーディネータに必要なスキルの確認と、中小製造業に対する支援の実践事例等を踏まえながら、経営課題の分析、課題解決に関する思考法(戦略・戦術)、技術的な強みを掴むための技術の因数分解手法、販路開拓コーディネータ手法などを学ぶ。	③、⑥、⑦
開発力強化のための事例研究 講師: AiBe 代表 阿部 健 氏	11/10 (火) 11/17 (火) 17:00~20:00	実際に部品サプライヤー企業が新規分野に参入している事例をケースとして、既存技術の高度化により開発力強化に成功している中小製造業の分析を行い、開発プロジェクトを成功に導くためのプロジェクトマネジメント手法などコーディネータ業務に生かすためのスキルを習得する。	③、④、⑥、⑦
提案力強化のための事例研究 講師: AiBe 代表 阿部 健 氏	11/24 (火) 12/1 (火) 17:00~20:00	実際に部品サプライヤー企業が新規分野に参入している事例をケースとして、中小製造業によるVE提案や、中小企業連携による新規提案などの実践事例を分析し、コーディネータ業務に生かすためのスキルを習得する。	④、⑤、⑥、⑦
知財戦略に関する事例研究 講師: 神戸大学 知的財産アドバイザー 開本 亮 氏	12/3 (木) 12/10 (木) 17:00~20:00	中小製造業の強みとなる技術の権利化に関する重要性を再認識し、知財戦略による事業化立案、ライセンス事業のビジネスモデルなどに関する知識を習得する。	⑤、⑦
事業化シナリオの策定 講師: 合同会社Business Departure 代表社員 多田 知史 氏 (中小企業診断士)	12/15 (火) 12/22 (火) 17:00~20:00	事例とする技術を基に製品・サービスの想定ユーザー、競合製品、市場規模など、事業化シナリオ策定の前提情報と課題やリスクを整理し、課題解決方策を含めた事業展開ロードマップを作成する。	⑤、⑥、⑦

※講座は、新型コロナウイルス感染拡大防止を鑑みて、ZoomによるWeb研修となります。



【お問合せ先】

公益財団法人京都高度技術研究所(ASTEM)

TEL:075-315-3708 E-mail:info-supplier@astem.or.jp

※9:00~17:00(土日祝日を除く) 担当: 山口、遠藤

