

## お申込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早目にお申込みください。

### 1 パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字)  で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申込みが難しい方は  
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。  
TEL : 03(3434)6271

### 2 スマートフォン タブレットから



#### 参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	102,300円/1名
会 員 外	114,400円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。  
※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)  
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership/>  
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に  
掲載しておりますのでご確認ください。

#### オンライン受講の方法

- Zoomを使用して配信します。初めてZoomを利用される場合は事前にサイトにアクセスいただきご準備ください。インストールは無料です。
- お申込みの方には、受講用URLと参加要領を後日ご連絡させていただきます。テキストは事前に送付します。
- すべての参加者がカメラやマイクを使いながら参加いただきます。
- 1申込につき1名様でご受講ください。(著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けいたしません)

#### 参加定員 20名

※参加人数が最少催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止にさせていただきます。  
※会期によって定員が異なる場合がございます。

#### プログラム内容に関する問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 産業振興センター  
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1410(直通)

#### キャンセル・参加日程変更の規定

2021年4月1日以降の開催分より、下記キャンセル料・参加日程変更の規定が適応されます。

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程変更については、変更後の日程で確実に参加することを条件に1回のみ可能といたします。  
電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万ーキャンセルの場合、初回のお申出の日付によりキャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合もキャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限りです。  
(注) 変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

#### 申込に関する問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271  
電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く  
E-mail : [seminar@jma.or.jp](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX : 03(3434)5505

事業貢献度向上に寄与する

# 研究者、開発者のための 技術の事業化 入門セミナー

～単発商品企画から脱却し、事業計画へ引き上げる～

**会 期** 2024年11月14日(木)～15日(金)  
2025年 2月 6日(木)～ 7日(金)  
【時間】1日目 10:00～17:00 / 2日目 9:30～17:00

**開催形態** オンラインセミナー (Zoom使用)

**講 師** 高橋 央 (株)日本能率協会コンサルティング 技術・開発戦略ユニット チーフ・コンサルタント  
小高 大祐 (株)日本能率協会コンサルティング 技術・開発戦略ユニット チーフ・コンサルタント

**ねらい** 新商品・新事業企画を進めるアプローチには、大きくわけると「市場起点」と「技術起点」の2つのアプローチがあります。本セミナーでは、研究開発部門に要請される技術を活かした新事業開発への貢献に焦点を絞り、後者のアプローチについて体系的な基礎知識と実践的な手法を学びます。

- 技術を活かした新事業開発の進め方を理解する
- 発想起点となる有望技術の見出し方を理解する
- 単発的な商品アイデアに留まらず、ビジネスプランのまとめ方が分かるようになる

**対 象** 研究部門、技術開発部門で、はじめて新商品・新事業の企画担当になった方々  
研究者、開発者、生産技術者で事業企画の知識、スキルを身につけたい方々  
他部門から新たに企画関連部門に配属予定の方々  
ビジネス知識として、新商品・新事業開発の基礎を知っておきたい方々



#### これから求められる経営モデルの提唱

**KAiKA**  
未開拓領域を花開かせる

KAiKA Awardsは、全社的な  
変革運動、経営理念を体現する  
人づくり、ダイバーシティ経営、  
新しいチャレンジを進めるプロ  
ジェクトなど、人・組織の力を  
結集する様々な取り組みを対象  
にした表彰制度です。

#### 会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を  
対象とした法人会員制度を設け、セミ  
ナー参加料割引をはじめ各種サービス  
を提供しております。是非この機会に  
ご入会をご検討ください。  
詳細は  
<https://www.jma.or.jp/membership/>

#### 日本の経営革新

×  
学びと成長

日本能率協会 (JMA) は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、  
新たな経営・組織づくりに貢献します。  
社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、  
役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、  
購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催  
しています。また、企業・自治体・学校向け、個別課題解決支援も行っています。

#### JMAが選ばれ続ける4つの理由

- 1 現場課題に合わせた  
プログラム内容
- 2 実践力のつく  
演習・ディスカッション
- 3 研修結果を  
継続させる仕組み
- 4 多様な業界、  
業種と交流



セミナー概要

テクノロジードリブンの魅力的な新商品・新事業構想の手法を学ぶ

日本企業のR&D支出は依然として高い水準にあるものの国際競争力は低下し続け、イノベーション創出力に課題があると言われています。解決の糸口の1つは、研究者・技術者の方々がマーケティング視点を身につけ、自身の知識や知恵が、自社の事業に貢献するという意識を持って業務に当たっていただくことです。

しかし、自社の技術と顧客のニーズを合致させた商品や事業を作るように言われても、いったい何をどうすれば良いのかわからない、と悩まれるのではないのでしょうか。

また、技術を起点にした新商品・新事業の企画では、プロダクトアウト発想となりがちで売れない商品になるリスクが生じやすい傾向があります。こうしたリスクを回避するには、その技術で顧客のどのような課題を解決できるのか、課題の解決でどのような価値を提供できるのか、という点を明らかにすることが重要です。

本セミナーでは、自社技術と顧客ニーズをマッチさせ、新しい価値を構想し、実現に向けて道筋だったシナリオを描くための実践手法を学びます。

このセミナーはこのような課題をお持ちの方にお勧めです

- 新商品・新事業開発が進まない。成果がなかなか出ない
- 強い技術をもっているが、技術の強みを活かした新商品・新事業開発は出来ていない
- 技術の知見を持った技術者はいるが、事業化への知見/実行スキルが不足している
- 新事業開発を進めるための基本的な考え方や進め方を学ばせた/学んだことが無い
- 異業種やスタートアップと協業した自前主義だけでないビジネスを考えている



【受講者の声】

- マーケティング発想よりも、技術者発想で新企画を考えられそうです。  
自社に戻ったらまず、新製品開発の目的や許容されるリスクをはっきりさせたうえで、会社として担当者を支える仕組みが大切だと訴えかけたいです。
- 優れた技術を製品化し、事業化するために必要な技術・知識が必要であることと、その実践の方法が学べます。  
今後は自身から経営層へのアプローチを増やしていきたい。
- 今まで知らなかった本当の基礎が学べました。まずは自社の分析からやり直したいです。
- セミナーの内容は自社に戻ってからでもグループ内で展開しやすい内容でした。  
新事業展開のフレームワークが腑に落ちたので、まずは実践したいと思います。

プログラム

※昼食は12:00～13:00の予定です。

1日目：ゴールを設定し、アイデアを発想する

10:00～17:00

■ オープニング

- 新商品・新事業開発の進め方
- 新商品・新事業開発の魅力
- 担当者に期待すること、この2日間の約束事

Step1 ゴールを設定する

～経営からの期待・事業化の条件を整理する～

- ①新商品・新事業開発活動への期待
- ②新商品・新事業開発の教訓
- ③活動のゴール

演習 活動のゴールを定める

Step2 強みを理解する

～自社技術を分析し技術の魅力を理解する～

- ①強みとは
- ②自社技術の整理：自社技術の棚卸
- ③自社技術の魅力の理解：自社技術の評価

演習 技術の棚卸

Step3 アイデアを発想する

～技術を顧客価値に転換する～

- ①自社技術の用途開発
- ②社外有望技術起点の企画
- ③マーケットの解像度をあげる

グループ演習 技術起点のアイデア発想

2日目：アイデアを具体化し、構想にまとめる

9:30～17:00

Step4 企画の練上げ

～提供価値を具体化し、企画を検証する～

- ①顧客価値の見える化「仮想カタログ法」
- ②顧客インタビューによる顧客価値検証
- ③商品化に向けた開発課題の抽出
- ④企画検証のための市場・競合情報収集

グループ演習 仮想カタログの作成

Step5 企画を事業構想として

まとめる①

～事業・ビジネスとしての価値を検証する～

- ①事業構想のポイント
- ②ビジネスモデルの考え方

グループ演習 ビジネスモデル作成

Step6 企画を事業構想として

まとめる②

～実行計画の作成～

- ①事業展開シナリオの作成
- ②収支計画の検討
- ③事業の課題とリスク分析
- ④実行計画検討

グループ演習 事業の課題抽出

■ クロージング

- 新商品・新事業開発の成功の鍵
- 2日間通しての振り返り

※内容は変更される場合があります。また、進行の都合によりプログラムの時間割が変わる場合がございます。予めご了承ください。

講師プロフィール（敬称略）

各回、以下の講師陣のうち2名が担当いたします。



高橋 央（たかはし あきら）

(株)日本能率協会コンサルティング  
技術・開発戦略ユニット チーフ・コンサルタント

技術を核とした新商品・新事業企画や、技術戦略立案を中心に支援を行ってきた。特に、自身のバックグラウンドの知識も活かし、化学企業を中心に、自動車、精密機器などの幅広い企業に対してコンサルティングを実施している。



小高 大祐（おだか だいすけ）

(株)日本能率協会コンサルティング  
技術・開発戦略ユニット チーフ・コンサルタント

専門領域は、技術を核にした新事業・新商品企画、及びイノベーション・マネジメント。  
近年は、先端技術の商業化に向けたスタートアップ創出支援や事業会社とスタートアップの連携による事業シナジーの創出、オープンイノベーション活動に取り組んでいる。