



## 細矢 泰弘

(株)日本能率協会コンサルティング  
技術戦略センター シニア・コンサルタント

千葉大学大学院 工学研究科修了後、産業機械メーカーにて生産技術業務に従事。その後、(株)日本能率協会コンサルティングに入社。現在は、研究開発から生産技術・マーケティングまで製造業のバリューチェーンを見渡した経験をもとに活躍中。北米・中国・スウェーデン・韓国・メキシコ・オーストラリア等海外コンサルティングも数多く経験。早稲田大学大学院創造理工研究科 非常勤講師も務めている。



## 新 誠一

電気通信大学 名誉教授  
(株)アイシン 社外取締役

(元)キヤノンメディカルシステムズ(株) 先端研究所所長

(一社)水道情報活用システム標準研究会代表理事、(一財)製造科学技術センター評議員、(公社)計装自動制御学会元会長、電気通信大学情報理工学部元学部長、(技組)制御システムセキュリティセンター元理事長。開発・技術戦略に関する素養について、これまでの経験を整理してお伝えする。特に、人・物・金・手段管理という各要素と発想、展開、事業化という流れを日本発信の5Sから三本社というトヨタ流マネージメント絡めて説明していく。講義だけでなく、参加者との対話を交えて、実践的な理解を目指す。



## 垣本 昌久

ユニバーサル マテリアルズ インキュベーター(株)  
エグゼクティブアドバイザー

(元)三菱ケミカル(株) 常務執行役員CTO

慶応義塾大学経済学部卒業後、三菱化成に入社。IMD経営大学院(スイス)にてIMD取得。欧米での駐在を経て、三菱ケミカル常務執行役員。2023年3月に退職後、現在はベンチャーキャピタルのUMIとクロース市場上場のリサイクル会社であるリファイン(パース)でアドバイザーに就任。桐蔭横浜大学客員教授、電気化学会副会長も務めている。



## 高嶋 隆太

東京理科大学 創域理工学部 経営システム工学科 教授

東京大学大学院工学系研究科博士課程中途退学後、東京大学助教、電力中央研究所協力研究員、千葉工業大学准教授、原子力安全研究協会研究参与などを経て現職。博士(工学)。

## 専門分野は、政策科学、エネルギー経済学、行動科学。



## 浅川 和宏

慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 教授

早稲田大学政治経済学部卒業後、(株)日本興業銀行勤務を経て、ハーバード大学ビジネススクール経営学修士(MBA)。INSEAD経営大学院経営学博士(Ph.D.)。マサチューセッツ工科大学(MIT)客員研究員、(独)経済産業研究所(RIETI)ファカルティフェロー、多国籍企業学会会長などを歴任。米・国際経営学会(AIB)のフェロー(2015-)及び副会長(2021-2024)。2004年より現職。専門分野はグローバル・イノベーションの組織と戦略。



## 木内 文昭

(株)マクアケ 共同創業者 / 代表取締役

新卒でリクルート関連会社に入社。2009年 サイバーエージェントに大手キャリアとの提携事業責任者として入社。Makuake設立後、サイト開発と業務設計→営業→銀行提携→IPO準備のための経営管理部の立上げ、及びMakuake内新規事業立上げに従事。現在、企業と共に新商品や新事業を生み出す「Makuake Incubation Studio」事業責任者。



## 竹林 一

京都大学経営管理大学院 客員教授

(元)オムロン(株) イノベーション推進本部 シニアアドバイザー

\*機械に出来ることは機械にまかせ、人間はより創造的な分野での活動を楽しむべきであるとの理念に感動して立石電機(現オムロン)に入社。以後新規事業開発、事業構造改革の推進、オムロンソフトウェア代表取締役社長、オムロン直方代表取締役社長、ドコモ・ヘルスケア代表取締役社長、オムロン(株)イノベーション推進本部インキュベーションセンタ長等を経て現職。また京都大学経営管理大学院客員教授として「100年続くベンチャーが生まれ育つ都」に向けた研究を推進する。最新著書に「たった一人からはじめるイノベーション入門」がある。

## 参加者の声 (2024年)

## ◆ 気づき

- 異業種の方との交流は自分の知識の偏り、視野の狭さを痛感させられ、多角的な視点を持つことの重要性を感じた。
- 普段の業務では個人プレーの割合が多く、過去の自分の経験に頼っていることに気づかされた。
- 多くの視点で議論し、複数のアプローチで取り組むことで、これまで視えなかった問題点や改善点を早期に見つけることが出来、最良の結果を導き出せたと感じる。
- 自社の課題は他社とも共通する部分が多いことを再認識。
- これまで自分が取り組んできたことが、考えているようで何も考えていなかったと思うくらい様々なことを考える必要があることを学べた。
- 異業種他社との交流は有意義なものであることを再認識した。例えば食品業界は基本的に1人開発であるが他業種では異なることを知った。開発から製造、販売まで一気通貫して関われる環境は私にとっては好ましく、恵まれている環境だということが新たな気づきとなった。
- 様々な業務過程の中で、「分析する事」を心掛けたいと感じました。
- 異業種の参加者と議論することで、多様な視点を得られた。
- 技術視点だけでなく、事業戦略やマーケティングの観点も重要であると実感。
- マクアケの木内さんの熱量には特に圧倒された。自分のWILLを人に理解してもらえような人になりたいと感じた。
- 職種が異なっても、部署の業務やマネジメントに関して抱えている悩み事は似ていることに気づいた。

## ◆ 学び

- 組織では報連相が重要であり、リーダーは器を大きく持ち、失敗を言える雰囲気づくりが大切だと思った。また、仕事内容を属人化させないように進めることも重要だと学んだ。
- 事業の一部分ではなく、全体を通して眺めることで、自分の成すべきこと、立ち位置を再認識することができた。
- 意思決定の柔軟性や、経営層への説明能力がリーダーに求められると理解。
- プロジェクトの成功のために、リーダーはチームに明確なビジョンを示しつつ、状況を俯瞰し的確なタイミングで方向性を見直し調整することが求められると感じました。
- 広い視点で収集した情報と手持ちの中で有効に使えるリソースの組み合わせを常に意識し、いくつものアイデアを持ち続けられるよう、周囲とのコミュニケーションを大切にしていきたいと思います。
- 異業種や企業風土の異なる受講者の方たちとグループ研究を進める中で感じたのは、色々なバックボーンの人が集まった方が、新しい発想(その人にとっては悪い発想)が生まれてきやすそうだなと言う事です。
- 様々な講師の講義を聞くことができ、大変有意義だったと感じる。
- 戦略の基礎を学び、特別講演にて実践の戦略を学ぶことが出来ました。その中で、起承転結の人財、情報フローカー、野心的な人材など、すべての戦略においてキーとなるのは人財であると感じました。
- 現役の経営者や技術部門責任者らの講義が複数あり、実体験に基づいた生の声やどのようなハードルを乗り越えたのかのポイントが聴けた点は大変貴重な機会となった。
- 聞くという姿勢の大切さと難しさを再認識しました。
- 異業種他社との交流は有意義なものであることを再認識した。例えば食品業界は基本的に1人

開発であるが他業種では異なることを知った。開発から製造、販売まで一気通貫して関われる環境は私にとっては好ましく、恵まれている環境だということが新たな気づきとなった。

- ワークが多い、と感じたタイミングもあったが、成果発表を行うことで、しっかりと学んだことを活用してアウトプットするという一連の流れを実践して成果物も残ったことで、細部は別として大枠がしっかりと理解できた(研修プログラムとしての学びがあった)

## ◆ 場

- 異業種の方との交流は自分の知識の偏り、視野の狭さを痛感させられ、多角的な視点を持つことの重要性を感じた。
- 他業種・多職種においても、転職による中堅社員不足など自社で抱えている問題が共通していて、コスト試算やポジショニングなどは業界によって特色がみえてくることが印象に残った。
- 広い視点で収集した情報と手持ちの中で有効に使えるリソースの組み合わせを常に意識し、いくつものアイデアを持ち続けられるよう、周囲とのコミュニケーションを大切にしていきたいと思います。
- 異業種や企業風土の異なる受講者の方たちとグループ研究を進める中で感じたのは、色々なバックボーンの人が集まった方が、新しい発想(その人にとっては悪い発想)が生まれてきやすそうだなと言う事です。
- 社外のメンバーとこの程度に長く深く議論を進めると、世代や技術系職種ということを通じて共通の価値観や課題を感じつつも、それ以上にそれぞれに物事の捉え方や気になるポイントが異なる点が多々ある事が興味深かったです。

## ◆ キャリア

- これまでの社内や関連会社との繋がりの中での活動が、いかに視野が狭かったかと感じさせられました。

- これからは多様性だと耳にしてきたが、今回異業種の方々と交流することで、なるほどなど、実感することができた。今後は積極的に異業種の方と交流できる場に自ら足を運び、多角的な知識・視点を身に付けると共に、人脈も広げたいと思う。
- 同世代に近い人たちがそれなりの期間それぞれの会社で業務した経験が、個々人の考え方に大きな影響を与えていることを肌で感じることができるとても貴重な機会だった。

## ◆ 今後

- どの分野でもそうだが、講師の方のバイタリティに感銘を受けた。旗を掛けて仕事をしている様子の一端を感じることができたように思う。
- 自分が新規に立案したアイデアを推進していくにあたり、投資判断やチームのGo/Stop判断軸を設定する際に参考にし、ズルズルとテーマを続けていくことがないように努めていきたい。
- 部下のタイプを理解し、それに応じた育成や評価を行うことで、チームの生産性向上を図る。
- 「事業化開発構想書」で得られた事業戦略立案の実践経験を、自社の事業開発に活かす。
- 今後の業務において、異業種の方々との交流の場を設け、多角的な知識・視点を身に付けると共に、人脈も広げていきたい。
- 起承転結の幅広い人材を活用し、技術的な方向性を示しつつプロジェクトを進めていく。
- 技術ロードマップの作成(技術の棚卸、できる部分を埋める。埋まらない部分は別途で情報を取りに行く)。
- 戦略の考え方のフレームワークなど手法についての情報をキャッチアップし、自身やメンバーへの水平展開ができるようになること。
- グローバルな視点で情報を整理する努力を行っていく。
- 戦略について学んだことを基本として、実業務で実践していくことで、より詳細の検討や具体的に進めていくうえでの難しさに対応できるスキルを高めていく。



10月開講!

早期申込割引

8月29日(金)まで

"新事業・新プロジェクト"を実現する

## 開発・技術戦略リーダー養成コース

会 期

2025年10月 ▶ 2026年 3月【全9.5日間】

会 場

日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

参加対象

- 部 門 ▶ 研究・開発・設計・生産技術
- 職 種 ▶ 研究・エンジニアリング・戦略企画スタッフ
- 職 位 ▶ 係長・リーダー・課長 (候補者含む)
- 実務経験 ▶ 入社 6年~20年程度(30歳~50歳程度)

ねらい・特色

技術戦略と事業戦略の両輪を回すプロデューサー型人材の育成

- 技術戦略と事業戦略理論の基礎を短期で学ぶ
- 『仮想事業化プロジェクト』開発の演習により、戦略構築の考え方と立案手法を習得
- 技術者から戦略リーダーへの意識転換を促す

## ◆ お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

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)

JMA 100293

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からのお申し込みが難しい方は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)	早期申込割引参加料/1名あたり 【8月29日(金)申込締切】	通常参加料/1名あたり
一般社団法人 日本能率協会法人会員	495,000円/1名	583,000円/1名
会 員 外	539,000円/1名	649,000円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費、懇親会費が含まれています。  
※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/>  
※参加申込規定はお申し込みページにご覧いただけますので確認、同意のうえお申し込みください。

**参加定員** 24名 ※参加人数が定員になり次第、締め切らせていただきます。  
※1社の参加は、最大6名までとさせていただきます。

**申込に関するお問い合わせ先** (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

**会場案内** 会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

## キャンセル規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料
開催15日前~開催8日前(開催当日を含まず)	参加料の10%
開催7日前~前々日(開催当日を含まず)	参加料の30%
開催前日および当日	参加料の全額

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、初回のお申し出の日付によりキャンセル料が発生します。  
(注)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。

## プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

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



経営革新を推進する

一般社団法人日本能率協会



本コースの目的

本コースは次世代型人材育成をめざす選抜型教育です。  
自社を超えて、自分の思いを会社・社会に還元できる高い意識を養っていただきたいと思います。  
カリキュラムには、事業の原理原則から事業化の手順・ポイントについて、異業種他社メンバーとのケース・ディスカッションを通じて学ぶ場を豊富に用意しております。  
更には、グローバルでの事業をどのように考えたら良いか、ローカルフィッティング・パートナーシップ等の考え方もケースを通じて学んでいただけます。日本を超えてグローバルで活躍できる人材を目指して、高い志で参加されることを期待します。

コースファシリテータ  
(株)日本能率協会コンサルティング シニア・コンサルタント 細矢 泰弘

本コースの特徴

1 技術戦略とビジネス戦略の両立を目指したプログラム

自社資源を有効に活かして開発した技術を市場に展開し、新事業に結びつけることのできる、プロデューサ型人材の育成を目指します。

- 技術戦略と事業戦略理論の基礎を短期で学ぶ
- 戦略構築の考え方と立案手法を習得
- 技術者から戦略リーダーへの意識転換を促す

2 共同テーマ研究による実践的演習

『仮想事業化プロジェクト』開発の演習により、事業戦略立案のための分析テクニックやプロジェクト推進の基本手法を学び、ビジネスセンスを磨いていただきます。

3 相互研鑽による意識改革とネットワーク構築

異業種他社のメンバーとの交流で、日常の業務では経験できない新たな価値観や視点の気づきを得られます。研修を通じて得られたネットワークは、将来の貴重な財産となります。



プログラム構成

■ 講義&ディスカッション

経営者、CTOとして第一線で活躍した開発部門の責任者、大学教授、コンサルタントからなる、当該領域の一流の講師陣による専門性の高い講義と、密度の濃いディスカッションにより、現状の重要な課題について理解を深めていただきます。

■ 共同テーマ研究

全期間を通して『仮想事業化プロジェクト』推進のグループ演習を行うことで、より実践的な手法、考え方が身に付きます。最終日にその成果発表と意見交換を行い、議論をより深めていただきます。

成果物（アウトプット）

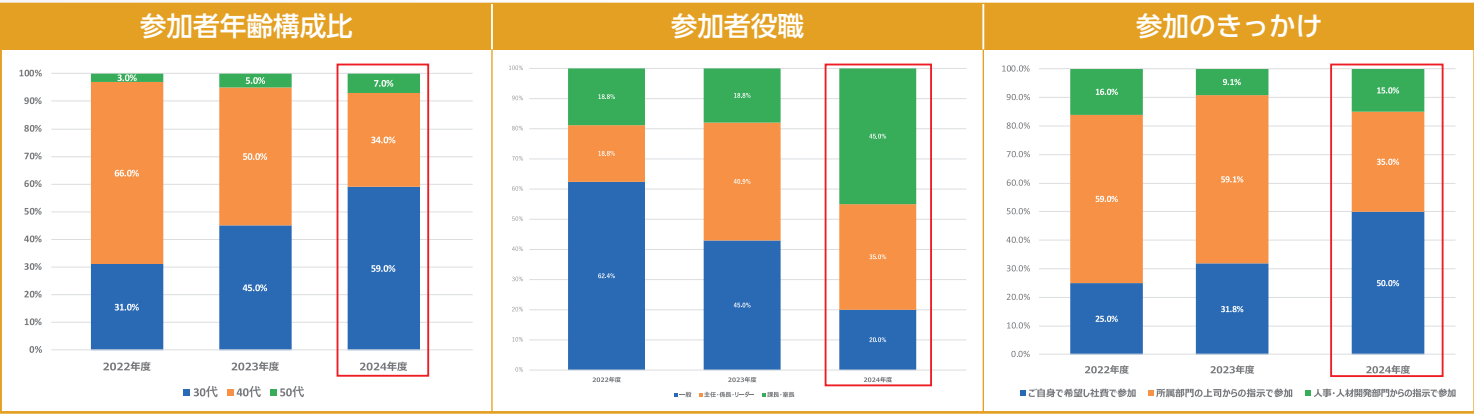
1 チーム研究

(事業化開発構想書)

2 受講者によるレポート作成

(個人の振り返りと講師からのフィードバック)

3 受講者同士によるフィードバックコメント



プログラム

※会場は日本能率協会 研修室(東京都港区芝公園)で開催予定にしています。但し、東京都に「まん延防止等重点措置」または、「緊急事態宣言」が発出中、開催日2週間前の時点で発出する動きがあった場合はZoomでのオンライン開催に変更させていただきます。(敬称略)(2025年5月9日現在)

単位		日時	午 前		午 後			懇親会
			研修テーマ		ケーススタディー ミニオリエンテーション	演 習 (チームメークスメソッド)	チーム研究フロー (ワークディスカッション)	懇親会
1		2025年 10月 9日 (木) 10:00～18:30	1. 技術戦略とイノベーションマネジメント 【基調講義】 「開発リーダーに求められる技術戦略とは」 細矢 泰弘 (株)日本能率協会コンサルティング 技術戦略センター シニア・コンサルタント		・自己紹介 (事前シート) 1. テーマガイダンス ・プロジェクトミッション	※チームを2回分けて、 ・個々の課題に関して ・商品開発 ・新規事業開発 ・組織マネジメント のディスカッション		
		2025年 10月10日 (金) 10:00～17:00	2. 人・物・金 【特別講義】 「開発・技術リーダー戦略に関する素養について」 新 誠一 電気通信大学 名誉教授 (株)アイシン 社外取締役 (元)キャノンメディカルシステムズ(株) 先端研究所所長		2. 技術者のマーケティング ・顧客情報収集 ・分析のしくみ	事業化目標設定 ・プロジェクトミッション (目標の設定) ・事業環境認識 ・SWOT分析 ・競合他社、収益状況認識	ケース選択 ケース1：自動車 ケース2：部品メーカー ケース3：食品事業 ケース4：電気機器メーカー ケース5：スナック事業	
2		2025年 11月 6日 (木) 10:00～17:00	3. 技術開発と事業化 【特別講義】 「イノベーション創出の仕組みとアントレプレナーシップ」 垣本 昌久 ユニバーサル マテリアルズ インキュベーター(株) エグゼクティブアドバイザー (元)三菱ケミカル(株) 常務執行役員CTO		3. 競争戦略の基礎 ・ライフシープランニング ・顧客創造と ソリューション提案 4. カスタマーフォーカス	勝ち筋の構築 ・基本戦略と重点課題 ・マーケット セグメンテーション ・ソリューション提案 ・仮想カタログ	【ステージ1】 事業化策定 1. テーマ設定、 ミッション明確化 2. 重点課題と基本戦略策定 3. 市場ポジショニングと提供 ソリューションの検討	
		2025年 11月 7日 (金) 10:00～17:00	5. ビジネスモデル ・収益モデル パターン ・モデル課題 抽出	・ビジネスモデル 作成 ・収益パターン整理	【ステージ2】 勝ち筋の構築 4. 仮想カタログ 作成	4. 新製品開発・事業創出 【特別講義】 「『顧客の発見と創造』に向けた新製品開発・事業創出」 木内 文昭 (株)マクアケ 共同創業者/代表取締役		
		2025年 11月14日 (金) 14:00～17:00			5. グローバルR&D戦略 【特別講義】 「グローバルイノベーションの経営」 浅川 和宏 慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 教授			
3		2025年 12月 4日 (木) 10:00～17:00	6. イノベーションと戦略思考 【特別講義】 「新規事業アイデアを生み出すイノベーションの起こし方」 竹林 一 京都大学経営管理大学院 客員教授 (元)オムロン(株) イノベーション推進本部 シニアアドバイザー		6. 技術ロードマップ ・NFS分析 ・技術ポートフォリオ検討	顧客価値仮説 ・ニーズウェイト／ 満足度評価 ・商品コンセプト ・仮想カタログ作成	【ステージ3】 顧客価値仮説 5. 技術ポートフォリオ作成	
		2025年 12月 5日 (金) 10:00～17:00	7. 新規事業シナリオ・事業化マネジメント 【特別講義】 「新規事業シナリオ・事業化マネジメント」 細矢 泰弘 (株)日本能率協会コンサルティング 技術戦略センター シニア・コンサルタント		チーム研究 中間レビュー			
4		2026年 1月15日 (木) 10:00～17:00	8. 投資と採算性評価 【特別講義】 「投資と採算性評価」 高嶋 隆太 東京理科大学 創域理工学部 経営システム工学科 教授		7. コスト分析と投資 評価 (NPV他) ・事業評価と プロフィットデザイン ・リスクマネジメント抽出	・売り方と ビジネスモデル検討 ・コスト開発 ・グローバル拠点検討 ・調達方針立案 ・リスクマネジメントと課題	【ステージ4】 売り方と ビジネスモデル 6. マスタープラン作成 7. プロジェクト計画(第日程)	
		2026年 1月16日 (金) 10:00～17:00	8. 報告会資料 まとめ ・プレゼンの 仕方	報告会まとめ プロジェクト計画書まとめ ・プロジェクト活動の振り返り ・プロジェクト推進上の 強み、弱みの共通認識化 ・しくみ化への課題抽出 ・報告、プレゼン資料	【ステージ5】 集中討議・ プレゼン テーション準備 8. プレゼン テーションの 要点	チーム研究 資料まとめ		
5		2026年 3月 4日 (水) 10:00～17:00	チーム研究発表会 (事業化開発構想書)					

※本プログラムは都合により変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

過去の参加企業(一部抜粋、会社50音順)

- |            |                         |                     |              |          |          |
|------------|-------------------------|---------------------|--------------|----------|----------|
| ●アルプスアルパイン | ●KYBモーターサイクル<br>サスペンション | ●SCREEN<br>ホールディングス | ●鍋屋バイテック     | ●バルカー    | ●宮崎日機装   |
| ●イシダ       | ●KHネオケム                 | ●SCSK               | ●ナミックス       | ●フジクラ    | ●ヤマハ     |
| ●オムロン      | ●栗本鐵工所                  | ●ソニーグループ            | ●日機装         | ●富士電機    | ●雪印メグミルク |
| ●花王        | ●堺化学工業                  | ●タキロンシーアイ           | ●日本軽金属       | ●富士フイルム  | ●湯山製作所   |
| ●カンオ計算機    | ●サッポロホールディングス           | ●TDK                | ●日本信号        | ●ブラザー工業  | ●理研ビタミン  |
| ●関電工       | ●JR西日本テクシア              | ●テルモ                | ●日本精工        | ●本田技術研究所 | ●リコー     |
| ●菊水電子工業    | ●ジェイテクト                 | ●東海理化               | ●日本トーカンパッケージ | ●松田産業    | ●ロート製薬   |
| ●キッセイ薬品工業  | ●システム科学                 | ●東芝                 | ●日本特殊陶業      | ●三井住友建設  | ●YKK AP  |
| ●協和化工      |                         |                     | ●三菱電機        | ●三菱電機    | 他        |