



**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学研究所 非常勤講師も務めている。

本コースファシリテーター



**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。



**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

慶應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のアドバイザー、理想科学工業とリファインバースグループの社外監査役、学校法人桐蔭学園の理事法人事務局長と桐蔭横浜大学客員教授を務めている。



**木内 文昭**

(株)マクアケ 代表取締役

新卒でリクルートグループに入社以降、複数の新規事業創出に携わる。2009年にサイバーエージェントへ入社。2013年5月、アタラシイモのや体験の応援購入サービス株式会社Makuake(マクアケ)を共同創業し、24年に代表取締役就任。マクアケではサイト開発や営業、銀行提携やIPO責任者、また並行して上場企業中心に50社以上の新商品/事業創出支援などに従事。現在は各事業と開発、コーポレート等の経営全般を掌管。23年4月から経済同友会幹事。



**高嶋 隆太**

東京理科大学 創域情報学部 情報理工学 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。



**竹林 一**

横浜市立大学大学院 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  
オムロンにて新規事業開発、オムロンソフトウェア代表取締役社長、ドコモヘルスケア代表取締役社長、インキュベーションセンター長を務めると共に京都大学経営管理大学院客員教授として「実学」×「学術」を推進。現在、麗澤大学特任教授、横浜市立大学大学院客員教授、大阪大学フォーサイト(株)エンジニアリスト他上場企業の社外取締役を務める。著書に「たった一人からはじめるイノベーション入門」等がある。

参加者の声 (2025年)

◆ 気づき

- 自社だけの悩みだと思っていたことが、他社の参加者も同様に感じている共通の課題であることと分かり、安心感を得られた。異業種メンバーとの議論や他社の視点に触れることで、自社の当たり前が固定概念であったと気づかされた。1つの物事を多角的に捉え、既存概念を否定することがイノベーション創出には不可欠であり、視野を広く持つ必要性を実感した。
- これまで製品単価に偏りがちだった視点を改善、プロジェクト全体の投資対効果(ROI)や財務面からの評価、不確定要素を含めた論理的な判断の重要性を再認識した。
- リーダーには「引く張る力」だけでなく、雄弁であること以上に「聴くこと」に徹し、心理的安全性を確保して部下の力を引き出す姿勢が重要であることに気づいた。
- 技術開発に偏らず、顧客価値や市場開発、さらには「売る仕組み」までを含めた包括的な事業化の視点が必要であるという学びを得た。
- AIが発達する時代だからこそ、逆に「リアル」な現場やニーズに真摯に向き合うこと、非公開情報の収集、そして人との繋がりがいったアナログな価値がより重要になると認識した。
- クロスSWOT分析、STP分析、仮想カタログなどのフレームワークを用いて、自社の強み・弱みを把握し、市場状況に合わせた展開方向を決める具体的な手法を習得した。これらで見える化することにより、メンバー間での方向性共有が容易になることを学んだ。
- イノベーションは既存の延長(オペレーション)とは別物であり、非連続なものであることを理解した。「起承転結」型の人材分類に基づき、それぞれの役割理解や適切な接し方、評価指標を組み合わせるチーム作りの重要性を学んだ。
- 技術戦略の知識を深めるとともに、既存技術を「深化」させる

の「捨てる」のかを客観的に判断する、技術棚卸の考え方を習得した。

◆ 場

- 役職や階級のない平等の場(ラ・ポール)において、心理的安全性を確保することが、個人の育成や業務成果の向上に直結することを共有・体験した。
- 異業種ながら同世代・同ポジションのメンバーが集まったことで、親近感を持って議論に臨むことができた。他社の参加者との対話を通じて、自社共通の悩みや異なる業界の新鮮な考え方に触れ、視野を広げる貴重な機会となった。
- チーム演習やプレゼン発表において、自身の考えを周囲に共有し、既存概念に対する反論やフィードバックを繰り返すことで、アイデアがブラッシュアップされ、企画の精度が向上するプロセスを体験した。
- 自分の業務とは直結しない他チームの発表やディスカッションを通じ、異なる製品分野の企画開発フローを疑似体験し、多角的な思考法を習得した。

◆ キャリア

- これまでは技術的な視点が主だったが、業務から少し離れた視点での講義を受けたことで、経営層やマネジメント層が何を重視しているかという、より高い視度で業務を捉え直す新鮮な感覚を得た。
- コースを通じて目指すべきリーダー像やプロジェクトマネジャーとしての不足スキルが明確になった。メンバーの個性を重視し、適材適所で開発を進めるといったマネジメント視点を持つとともに、業務と育成をバランスよく進めるリーダーを目指す指針が得られた。
- マネジメントとプロフェッショナルのどちらに進むにせよ、自身の「強み・好き」を活かすことが重要であると再認識した。「起

承転結」の分類の中で自分はどこが得意で、どの役割を担うべきかを常に考える姿勢が養われた。

- 企画部門が主導する投資対効果(ROI)の評価など、より上流工程の判断業務へ積極的に参画していく意欲が高まった。
- 「第二領域(重要だが緊急でないタスク)」としての自己啓発や、自分自身の将来のビジョンを改めて深く考える機会となった。

◆ 今後について

- 固定概念にとらわれず、広い視野を持って業務にあたる。企画部門からの提案を謙遜にせず、自ら評価・参画して腹落ちした状態で開発を推進するとともに、不確定要素によっては「開発しない」という選択も視野に入れ、多角的な判断を行う。
- 既存技術の棚卸を行い、客観的な分析に基づいた新たな視点での製品開発に取り組む。
- 習得した事業戦略立案の手法(仮想カタログやSWOT分析、採算性評価など)を実務で試験的に導入する。これらを新規提案や日々の業務改善における論理的な説明手段として継続的に活用していく。
- 「起承転結」の考え方をメンバーの特性把握や役割分担の改善に活用する。個々の特性に応じたコミュニケーションを行い、心理的安全性の高いチーム作りを実践することで、組織全体のパフォーマンス向上を図る。
- 積極的な声かけや「問いかけ」を意識し、部下の意見を引き出す。自発的な対話を促すことで、世代間ギャップの解消やスムーズな技術継承に取り組む。
- これまでのコスト削減の視点に加え、投資回収や採算性評価の手法を用いて、より経営的な観点から意思決定や資料作成を行う。また、自身のビジョンを再考し、「第二領域(重要だが緊急でないタスク)」に時間を割くことで、自己啓発と組織の将来に貢献する。



10月開講! 早期申込割引 8月31日(月)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

2026年10月 ▶ 2027年 3月 [全9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・R&Dスタッフ・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

- AI・データ活用を前提とした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
- AIには代替できない価値を創造する、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  
 2 スマートフォン・タブレットから

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

参加料 (消費税込)	早期申込割引参加料/1名あたり 【8月31日(月)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	528,000円/1名	621,500円/1名
会 員 外	577,500円/1名	693,000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ざいますのでご確認ください。

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 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%
開催日 前日 / 開催日 当日	参加料の全額

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。  
 ※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただきますようお願い申し上げます。

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・人材革新センター 坂本・飯田  
 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL:03(3434)1955

## 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きます。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 AI・データ利活用とビジネス戦略の両立を目指したプログラム

自社資源とAIデータを有効に活かして技術を市場展開し、新事業に結びつけることのできるプロデューサー型人材を育成します。

- AI・データ活用を前提とした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
- AIには代替できない価値を創造する、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

### 1 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が、専門性の高い講義を通して知見を伝授します。密度の濃いディスカッションを通して、現状の重要な課題について理解を深めていただきます。

### 2 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)

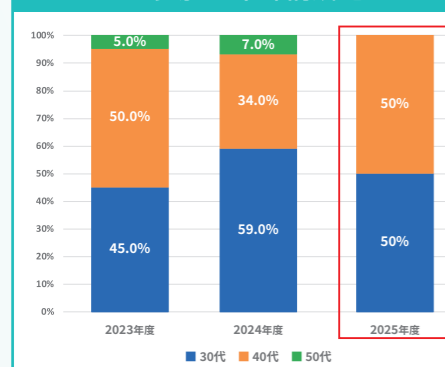
### 2 受講者によるレポート作成

(個人の振り返りと講師からのフィードバック)

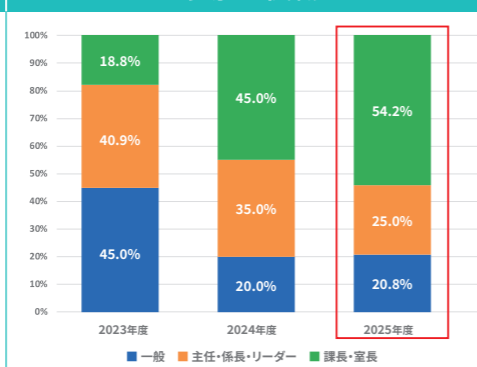
### 3 受講者同士によるフィードバックコメント



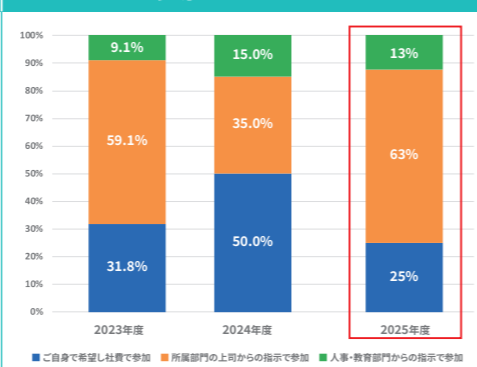
## 参加者年齢構成比



## 参加者役職



## 参加のきっかけ



## プログラム

(敬称略) (2026年5月11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×ケースメソッド)	チーム研究フロー (ワークディスカッション)	
1	2026年 10月 8日 (木) 10:00~18:30	<b>1. 技術戦略とイノベーションマネジメント</b> 【基調講義】 「開発リーダーに求められる技術戦略とは」 ～AIに使われるのではなく使う技術者になるために～ 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		懇親会
	2026年 10月 9日 (金) 10:00~17:00	<b>2. グローバルR&amp;D戦略</b> 【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	2. 技術者のマーケティング ・顧客情報収集 ・分析のしくみ	<b>事業化目標設定</b> ・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	<b>ケース選択</b> 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	2026年 11月 5日 (木) 10:00~17:00	<b>3. イノベーションと戦略思考</b> 【特別講義】 「実践 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 横浜市立大学大学院 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	3. 競争戦略の基礎 ・ライフシーンプランニング ・顧客創造と ソリューション提案	<b>勝ち筋の構築</b> ・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	<b>【ステージ1】 事業化策定</b> 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. 市場ポジションと提供 ソリューションの検討	
	2026年 11月 6日 (金) 10:00~17:00	<b>4. 新規事業シナリオ・事業化マネジメント</b> 【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	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	<b>【ステージ2】 勝ち筋の構築</b> 4. 仮想カタログ 作成	
3	2026年 12月 3日 (木) 10:00~17:00	<b>5. 新製品開発・事業創出</b> 【特別講義】 「AI共生時代の顧客創造 ～データの先の本質を掴む～」 木内 文昭 (株)マクアケ 代表取締役	6. 技術ロードマップ ・NFS分析 ・技術ポートフォリオ検討	<b>顧客価値仮説</b> ・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	<b>【ステージ3】 顧客価値仮説</b> 5. 技術ポートフォリオ作成	
	2026年 12月 4日 (金) 10:00~17:00	<b>6. 技術開発と事業化</b> 【特別講義】 「価値創造のプロセス」 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	チーム研究 中間レビュー			
4	2027年 1月14日 (木) 10:00~17:00	<b>7. 投資と採算性評価</b> 【特別講義】 「投資と採算性評価」 高嶋 隆太 東京理科大学 創成情報学部 情報理工学 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	<b>【ステージ4】 売り方と ビジネスモデル</b> 6. マスタープラン作成 7. プロジェクト計画(第日程)	
	2027年 1月15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	2027年 3月 4日 (木) 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
- インダ
- オムロン
- 花王
- カシオ計算機
- 関電工
- 菊水電子工業
- キッセイ薬品工業
- 共立製薬
- 協和化工
- KYBモーターサイクル  
サスペンション
- KHネオコム
- 栗本鐵工所
- 堺化学工業
- サッポロホールディングス
- JR西日本テクシア
- ジェイテクト
- システム科学
- ジブラルタ生命
- 新コスモス電機
- SCREEN  
ホールディングス
- SCSK
- ソニーグループ
- タキロンシーアイ
- TDK
- 巴川  
コーポレーション
- テルモ
- 東海理化
- 東芝
- 鋼屋バイテック
- ナミックス
- 日機装
- 日本軽金属
- 日本信号
- 日本精工
- 日本トーカンパッケージ
- 日本特殊陶業
- パナソニック
- バルカー
- フジクラ
- 富士電機
- 富士フイルム
- プラザー工業
- 本田技術研究所
- 松田産業
- 三井住友建設
- 三菱電機
- 宮崎日機装
- ヤマハ
- 雪印メグミルク
- 湯山製作所
- 理研ビタミン
- リコー
- ロート製薬
- YKK AP

他