

開発・技術戦略リーダー養成コース

講師紹介（敬称略）



細矢 泰弘

本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
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。



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MBA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とクロス市場上場のリサイクル会社であるリファインバ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、経済性工学、エネルギー経済学、政策影響評価。



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 / 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

麗澤大学 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。
最近著書に「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（2022年）

◆気づき

- リーダーに求められる理想像も他の会社の人の意見を聞ける
- 半年間かけて研修で様々な講師の方から、知らない事や・新しい考え方を講義頂き大変視野の広がった研修だったと感じております。如何に自分の視野が狭かったなと痛感しました。毎回ハットとなるキーワードが出てきて大変興味深く講義を受けることができ、面白かったです。
- 事業化開発構想書を作成する手順、フォーマットを学び、実際にケーススタディーを通して実践したことで、経験を得られたと思います。
- 新規事業提案に限らず、業務において、考え方の原理原則を理解すること、実践することが重要だと感じた。
- 保有技術を他分野に応用する難しさや差別化する難しさを改めて感じました。特に HW としての基本的な進化がある程度進んでいる現在において特徴を出すことが難しいということを感じるとともにそこを生み出すことが勝ち筋になるとも思った。
- 新規事業開発や新たなビジネスを考えるにあたり、社内で閉じているはダメだということ

◆学び

- 講義とチーム演習がうまくミックスされている
- 経営層の考え方、収入を得られる仕組みの考え方は、コース全体で触れられており、事業戦略を常に意識していくことが重要だと感じた。テキストはかなりの量があり、全ては触れられなかったため、今後、自分でも勉強する必要がある。
- 開発戦略、新プロジェクト企画に関する知識を体系立てて学べたことは非常に学びが多かった。
- 何より講義も、チーム演習もとても楽しかったです。
- 今回は課題を与えられて、それに対して事業化の計画を立てるという流れだったが、最初の課題を設定するということも難しいのかなと感じた。
- 研究課題では、疑似的に企画立案のフローを体験価値として学ぶことが出来た。
- 自分の考えにバイアスがかかっており、固定的な考えになりがちになっていることでした。また、座学で学んだことを、チーム内で様々な意見や考えを交換し、アウトプット(商品・事業開発構想書)を出すという一連のプロセスを経験出来たことが収穫だと感じました。

◆場

- 最初は人見知りの部分もあるので、異業種の方々とどういった会話をすれば良いのか心配ではあったが、皆すぐに打ち解けてとても楽しい研修であった。

- 細矢先生がなんでも受け入れてくれる研修環境であった心理的安全性が高く、周りを意識することなく自由に発言できたのが良かった。そのような雰囲気だからなのか、参加した皆さんが意識していたの 立場のメンバーで意見し合うことで建設的に物事が進むと感じた（社内では上下関係がどうしても発生してしまう）
- 研修後も異業種の方々と交流する機会がありました。
- 出て来ないアイデアが出てくるのは楽しかったです。

◆キャリア

- 最後に細谷講師が「偉くならなくても良い。自分がマネージャータイプなのか、スペシャリストタイプなのか見極めて、仕事してください」といったニュアンスのことを話されたのが印象的でした。楽しく仕事するのが大事と改めて感じました。
- 最初の自己紹介の時に、今後マネジメント側で行くのか、プロフェッショナル側で行くのかを見定める機会とした点をお話したが、今回の研修を通じて非常に楽しく、有意義に学ぶことができたことで、自分がマネジメント側に興味、魅力を感じているところがあるということが分かった。ケーススタディーを通じて、同じテーマでも情報の量、種類、捉え方、それを基にした意思決定の違いにより全く異なる企画(事業戦略)になるということの面白さ、難しさを体験できた。

◆今後

- 普段の業務ではあまり他社の方や異業種の方と交流する機会が少ないので、それぞれの業務のお話や困りごとを話すということで視野が広がったように感じています。今後もそういった機会を持てるようにしたいと感じた。
- 広い視野や柔軟な発想が、これまでと違う仕組みや用途の発見に繋がり、それがイノベーションに繋がると感じた。
- チームで仕事をする前には最初に軽いチーム演習を行うことで、お互いに各個人の傾向や考え方の違いについて気づき理解することができると、チームビルディングの上で、最初は直接実務と離れた議論をすることを実施していきたい。
- BtoB 対象の業務を実施していたとしてもその先の BtoBtoC の顧客価値を想像して業務をしているとしていないとでは出すアウトプットに大きな違いを生じる事を感じた。今後はつねに BtoBtoC ことあることに意識出来る様にしていきたい。
- 開発・技術戦略に関する知識に関しては、まだまだ学ぶべきことが多いと感じた。これらについては、今回の講義を通してきっかけを作ることが出来たので、引き続き学んでいきたいと思う。

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。お早め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) **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31日(木)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	561,000円/1名
会 員 外	539,000円/1名	616,000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 佐藤

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL: 03(3434)1410(直通)



10月開講!

早期申込割引

8月31日(木)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

2023年10月 ▶ 2024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・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～15年程度(30歳～45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



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。
サラリーマンの域を超えて、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 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

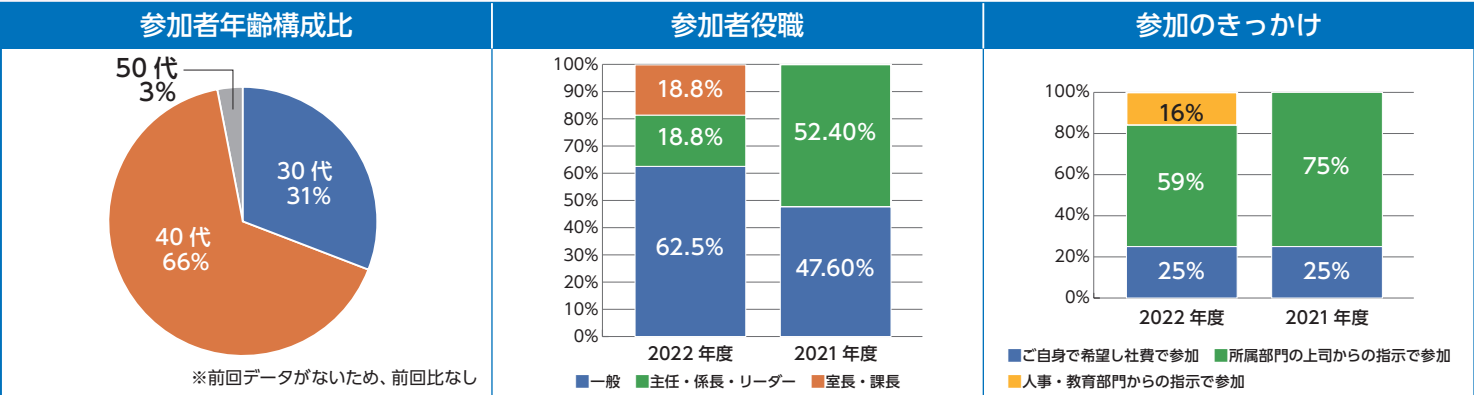
（個人の振り返りと講師からのフィードバック）

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)

単位	日時	午 前		午 後			
		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	2023年 10月10日 (火) 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		
	2023年 10月11日 (水) 10:00～17:00	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. 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/取締役		
2	2023年 11月 1日 (水) 10:00～17:00	3. 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. 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	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	
	2023年 11月 2日 (木) 10:00～17:00	4. 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		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	
3	2023年 12月 5日 (火) 10:00～17:00	5. 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 麗澤大学 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	
	2023年 12月 6日 (水) 10:00～17:00	6. イノベーションと戦略思考 【特別講義】 「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		チーム研究 中間レビュー			
4	2024年 1月16日 (火) 10:00～17:00	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)	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
	2024年 1月17日 (水) 10:00～17:00	7. 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					
5	2024年 3月 6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
 - イシダ
 - 花王
 - カシオ計算機
 - 菊水電子工業
 - キッセイ薬品工業
 - 協和化工
 - KYBモーターサイクルサスペンション
 - KHネオケム
 - 栗本鐵工所
 - 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
 - SCREENホールディングス
 - SCSK
 - ソニーグループ
 - テルモ
 - 東海理化
 - 東芝
 - 鍋屋バイテック
 - 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
 - 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
 - YKK AP
 - 他