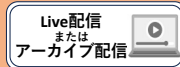


- ★ 意思決定を支えるための競合分析、ロードマップ作成などの実務を学ぶ！
- ★ 「選択と集中」の判断基準、「リスク低減⇔利益最大化」の二律背反、その解決へ向けて！

セミナーNo.604231

競合分析から学ぶ



コア技術選定と事業開発の実践

- 日時：2026年4月3日(金) 10:30～16:30 ●聴講料：1名につき 55,000円（消費税込、資料付）
●会場：Zoomを使用したLive配信 【1社2名以上同時申込の場合のみ1名につき49,500円（税込）】
※アーカイブ配信は4/14～4/24に実施 【大学、公的機関、医療機関の方には割引制度(アカデミック価格)があります。】

講師：(株)ファースト・イノベテック 代表取締役社長 **川崎 響子氏**

【講座の趣旨】

製品ライフサイクルの短期化や生成AIをはじめとする革新的技術の進展により、従来型の事業開発や研究開発アプローチは限界を迎えています。開発リーダーや開発担当者には、経営層から新たな成長領域への参入や企業価値を高めるコア技術の創出が求められる一方で、現場では「選定基準が不明確」「競合分析が不足」「事業化への展開が難しい」といった課題が多く聞かれます。本セミナーでは、競合ベンチマーキングを活用したコア技術選定の具体的な手法を学び、選定した技術を事業開発へつなげるプロセスについて、ケーススタディを通じて体験いただきます。参加者は、自社の技術戦略を現場レベルで見直し、リーダーとして意思決定を支えるための実践的な知見が得られます。

1. コア技術とは

- 1.1 コア技術の定義
- 1.2 事例紹介
- 1.3 研究開発における位置づけ
- 1.4 選定プロセスの流れ
- 1.5 評価基準と指標

2. 競合ベンチマーキング活動

- 2.1 環境変化と動向
- 2.2 ベンチマーキングの目的と意義
- 2.3 プロセスと進め方
- 2.4 ステージゲートにおける活用
- 2.5 競合・市場分析手法
(アンゾフの成長マトリクス/業界分析)

3. 既存・周辺市場におけるコア技術評価

- 3.1 目的・ゴール設定
- 3.2 計画立案
- 3.3 分析項目事例
- 3.4 結果分析と考察

3.5 評価と選定

3.6 ロードマップ作成（競合・自社比較）

4. 新規参入・新市場におけるコア技術評価

- 4.1 目的・ゴール設定
- 4.2 競合調査の進め方
- 4.3 専門技術/周辺技術/トレンド技術の分析
- 4.4 市場ニーズ調査・分析
- 4.5 選定と新たな技術育成

5. 新規事業・研究開発テーマへの展開

- 5.1 ありたい姿の設定
- 5.2 シナリオ作成
- 5.3 アイディアからテーマへの展開
- 5.4 クローズド開発と
オープンイノベーションの両立
- 5.5 継続的テーマとするためのポイント

6. コア技術選定ワーク

- 6.1 ケーススタディによる実践ワーク

【質疑応答】



申込専用FAX 03-5436-7745

●申込方法

1. 申込書が届き次第、請求書・聴講券・会場案内図をお送りいたします。
2. お申し込み後はキャンセルできません。
受講料は返金いたしませんので、ご都合の悪い場合は代理の方がご出席ください。

「コア技術」セミナー申込書

(Live配信/アーカイブ配信 下記のいずれかに☑を入れてください)

- ☐ Live配信 (No.604231) 開催日：4 / 3
- ☐ アーカイブ配信 (No.604283) 配信期間：4 / 14～4 / 24

- ・申込書に必要事項をご記入の上、FAX (03-5436-7745) にてお申込みください。
- ・ホームページからも申込できます。 <https://www.gijutu.co.jp/>

会社名	事業所・事業部		
住所	〒		
TEL	携帯電話		
	所属部課	氏名 (フリガナ)	E-mail
受講者1			
受講者2			
今後ご希望しない案内方法に×印をしてください（現在案内が届いている方も再度ご指示ください） 〔 郵送(宅配便) ・ ショートメッセージ(携帯電話) ・ e-mail 〕			
個人情報の利用目的 ・ セミナーの受付、事務処理、アフターサービスのため ・ 今後の新商品、新サービスに関するご案内のため ・ セミナー開催、運営のため講師へもお知らせいたします			

3. 申込み人数が開催人数に満たない場合等、状況により中止させて頂く場合がございます。
4. 定員になり次第、申込みは締切となります