

経営幹部各位

ハイテク番頭養成講座

テクノロジー & マネジメント研究会

令和8(2026)年度 受講者募集

- ◆ (公社)京都工業会では、次代のCTO(Chief Technology Officer)を担う幹部候補生を対象として、**技術・研究開発に関する目利きと経営に関する専門知識の双方をバランスよく備え、新しい技術を製品として事業化できる「ハイテク番頭」**の養成を目指して、平成17(2005)年からテクノロジー&マネジメント研究会を開催しています。継続的に複数人数で参加されている企業も多く、研究会開始以来 **21年間**の受講者数は**347名**に達しています。
- ◆ 本講座は新しいグローバル戦略を構想し実行し得る人材を育成すべく、昨今の激しい事業環境変化や前年度の受講者の意見を取り込む形で**毎年授業プランを見直し、充実・発展**させてきています。本年度も、**顧客価値の洞察**あるいは**技術による顧客価値創造による事業機会の発見/創出**を追求するとともに、市場を囲い込む**プラットフォーム型ビジネスモデル**、既存の業界ルールや慣行を一夜にして激変させる**破壊的イノベーション**、**オープン・イノベーション**と**ナレッジマネジメント**、活用が当たり前となった**生成AIの製品開発への活用**などを取り上げた授業を実施します。
- ◆ グローバル競争環境を前提に、**技術を事業価値へ転換する戦略洞察力の深化**を図るために、講義(理論)とケース分析(実践)を組み合わせた独自の授業形式を採用しています。理論に関しては、技術経営を考えるための**技術者のための競争戦略論基礎、マーケティング戦略基礎、財務と企業価値創造、グローバル技術経営に必要な技術戦略の研究**について主に講義・演習を通じて学び、**実践に関しては、現実**に起きた**ケース分析**を通じて、参加者同士の議論を引き出し、互いに学び深く考えディスカッションする時間を組み込み、技術経営能力の実戦的育成を目指します。
- ◆ 講座全体の設計は、同志社ビジネススクールの**藤原浩一**教授が**モノづくり企業向けに特化した授業プラン**を企画・作成し、講師として講義と演習を担当します。
- ◆ 学習したことを業務の場で実際に活かせるように、参加者の属する業界を各自分析(演習)し、参加者同士で議論、意見交換や情報交換する時間を確保した授業プランとなっています。**競争戦略、マーケティング戦略、財務の各課程の3回目に、分析演習とディスカッションを行う例会**を設定しています。
- ◆ 受講者同士の議論を通じた**交流は、人脈づくり**にも大いに役立てていただけます。

本年度も是非、貴社の皆様のご受講をお願い申し上げます。

募集要項

募集対象	技術開発・新規事業・経営戦略・事業企画部門等の新任管理職および次期候補者 (部門長の参加も歓迎)
定員	20名(少人数限定。基本的に先着順ですが、申込み多数の場合は調整させていただくことがあります。)
期間	令和8(2026)年5月～令和9(2027)年3月(全14回) (初回はオリエンテーションが行われます。開催日は次ページ「授業プラン」をご参照ください。)
場所	京都経済センター6F 京都工業会 会議室 (会場での参加とZOOMを利用したリモート参加のハイブリッド運営) [京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町78番地]
講師・指導	同志社大学大学院ビジネス研究科(同志社ビジネススクール) 教授 藤原 浩一 氏
年会費	京都工業会会員(1名につき) 122,100円 [111,000円 + 10%消費税 11,100円] 京都工業会非会員(1名につき) 172,700円 [157,000円 + 10%消費税 15,700円] (但し、見学研修や懇親会などが生じた場合には、別途、実費をご負担いただきます。)
申込期限	令和8(2026)年5月14日(木)
申込・問合せ	公益社団法人京都工業会 西根 Tel. (075)353-0061 Fax. (075)353-0065 E-mail : nishine@kyokogyo.or.jp

運営要綱

開催日 本年度 5月～3月の期間、月1～月2回のペースで全14回開催します。「授業プラン」をご参照ください。時間は13:30～17:00です。
(但し、講師の都合により開催日程が変更される場合があります。)

本講座のポイント

- ◆ 「参加者自身の課題整理および要望」を講義へ反映します。
研究会開催前に実施される参加予定者への事前アンケートにより、参加目的や課題を把握し、講義に反映させます。特に第1回例会では「参加者がどのような目標や課題解決を目指し参加しているか」を討議する場を設け、参加者の目標の方向性を共有し、講義を運営します。
- ◆ 「グローバル競争を前提とした自社の技術戦略、競争戦略」の立案方法を習得します。
「ケース演習」を通じ、これまで実際に起きた事例を通じて学びます。競争市場で何が起こるのか、自社はどこに活路を見出し、チャンスをつかみ、失うのか。自社の技術戦略の要を洞察する能力を育成するために競争市場の分析手法、競争戦略立案の基礎を学習します。
- ◆ 「全社戦略としてのマーケティング戦略」の構築方法を習得します。
全社戦略としてマーケティングの視点を持っていない企業はグローバル競争で敗退します。技術・製品開発とマーケティング戦略の関係はどのようなものか、技術系企業のためのマーケティング戦略を検討します。
- ◆ 研究開発投資戦略や製品価値を適切に評価するための「財務視点を育成」します。
開発された製品が、売上や利益を生み出すためには競争に打ち勝つビジネスモデルを必要とします。投下資本とキャッシュフローの関係など、財務の観点から戦略的事業評価ができ、数字が読める技術者を育成します。
- ◆ 事業部門、設計開発部門、会社組織が意識すべき、デジタル技術、知財戦略を考慮した「最新のビジネスモデル」を検討します。オープン・イノベーションやモジュール設計、無形資産である特許等の知的財産の戦略的活用方法、ナレッジ・マネジメントなど、グローバル競争では当たり前とすべき事業戦略の要諦を明らかにします。

授業プラン 令和8 (2026)年度

1	5月22日(金) 会議室A	第1回 私たちは何を指すのか？
	<ul style="list-style-type: none"> ■ T&Mの目的と全体像 ・いかに将来を手元に引き付けるか、私たちが目指すこと 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 研究会の目標 (ハイテク番頭 (CTO) の戦略的重要性と必要資質) ・1年間の授業の全体像 (競争戦略論、マーケティング戦略、ビジネスモデル、財務等の総合解説) ・競争市場の分析ツールの紹介と分析演習 (ファイブフォース分析とバリューチェーン分析の導入と課題演習) ・自己紹介 (問題意識と目標の確認) とディスカッション「参加者の技術課題を踏まえて」
2	6月26日(火) 貸会議室6-F	第2回 技術者のための競争戦略論基礎 1
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社は何を根拠に何をすべきなのか、競争市場の力学を知る ・競争市場における自社の立ち位置を明確化する方法 ・バリューチェーンによる顧客価値の発見方法 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競争市場の視覚化の技法と競争戦略を考える基礎の確立 ・ファイブフォース(5F)分析 (自社の立ち位置明確化、競合・顧客の分析の仕方、技術戦略の立て方の基礎) ・バリューチェーン(VC)分析 (製品開発の方向性を分析する方法の習得) ・自社分析演習、質問&議論 (宿題を出します)
3	7月28日(火) 貸会議室6-G	第3回 技術者のための競争戦略論基礎 2
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 企業競争力の分析 ・コアコンピタンスの定義、事業機会の発見方法 ・バリューチェーン分析を用いた真の顧客価値の発見手法 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社の技術戦略を考える基礎演習 ・SWOT分析、GE スクリーン分析 (自社製品の強み・弱みの解析方法) ・Anzoffマトリクスによる事業展開計画の立て方 ・自社分析演習、質問&議論 (宿題を出します。)
4	8月3日(月) 会議室A	第4回 技術者のための競争戦略論基礎 3
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規事業創出と失敗の研究 ・第1~3回までの知識を用いた分析練習 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現実に市場で起きることの研究 ・新規事業の創出に成功した会社の共通項 ・事業中止、失敗、事業売却に至った事例を通じた検討 ・参加者企業の事例研究とディスカッション
5	9月3日(木) 会議室A	第5回 マーケティング戦略基礎 1
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 技術者のためのマーケティング戦略思考の基礎知識 ・基礎をしっかりと学ぶ ・マーケティングを理解しない製造業に未来はないことの理解 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 3C、STP戦略、MM(4P)戦略 ・STP (セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング) ・4P (Price, Product, Place, Promotion) (Keyence等) ・自社分析演習、質問&議論 (宿題を出します。)
6	9月25日(金) 貸会議室6-F	第6回 マーケティング戦略基礎 2
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 製造業のブランド戦略 ・ブランド戦略を中核に考えられない企業に未来はないことについて 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ブランド戦略の仕方、考え方 ・ブランド中核のマーケティング戦略の仕方、考え方 (Apple、VW等) ・P&Gのブランドマネージャー制度とM&A戦略 ・自社分析演習、質問&議論 (宿題を出します。)
7	10月8日(木) 会議室A	第7回 マーケティング戦略基礎 3
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全社戦略の中核としてのマーケティング戦略の現実事例 ・持続的イノベーションの中での破壊的イノベーション戦略 ・第1回から第6回までを踏まえて自社分析演習 	<ul style="list-style-type: none"> ■ マーケティングセンスを持って事業創造をする企業の研究 ・製品：新市場創造型 (Apple、NVIDIA等) 企業の研究 ・素材：共創戦略の重要性 (3M、東レ等、市場の存在が確信できない状況での製品開発について) ・自社マーケティング戦略立案演習 & 議論
8	10月22日(木) 会議室A	第8回 財務と企業価値創造 1
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 会計・財務の基礎知識 ・事業計画を考える基礎としての会計基礎知識の獲得 ・管理会計を通じた事業パフォーマンスの分析方法の習得 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 財務会計と管理会計基礎 ・会計基礎：貸借対照表 (B/S)、損益計算書 (P/L) の基礎知識と使い方・見方 ・管理会計：デュボン分析の基礎と財務を基礎とした事業分析の仕方 (ROE、ROA等) ・自社分析演習、質問&議論 (宿題を出します。)
9	11月12日(木) 貸会議室6-F	第9回 財務と企業価値創造 2
	<ul style="list-style-type: none"> ■ キャッシュフローとビジネスモデル ・インベストメント&リターンが事業計画の基礎であること ・新規事業とは結局のところ営業CF創造であること 	<ul style="list-style-type: none"> ■ キャッシュフロー計算書基礎 ・3つのキャッシュフロー (営業・投資・財務キャッシュフロー) ・キャッシュフロー計算書による事業判断の仕方 (特にプロジェクトの実行、中止する根拠) ・自社分析演習、質問&議論 (宿題を出します。)
10	11月19日(木) 貸会議室6-F	第10回 財務と企業価値創造 3
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 企業価値創造とキャッシュフロー創造 ・第8,9回を踏まえた分析演習 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事例研究と自社を前提とした演習 ・キャッシュフローを基礎とするビジネスモデル (Amazon等) の紹介 ・CCC (コンバージョンサイクル) によるビジネスモデル (Apple等) の考え方 ・自社分析演習、質問&議論
11	12月18日(金) 貸会議室6-F	第11回 グローバル技術経営に必要な技術戦略の研究 1
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 組織マネジメントと技術リーダーシップの基礎 ・知識をどこに求め、社内で共有化し、強みに変えるか 	<ul style="list-style-type: none"> ■ オープンイノベーションとナレッジマネジメント ・製品技術のイノベーション (どのような技術をどのように製品に織り込むか) ・生産技術のイノベーション (生産プロセスの革命をいかに起こすか) ・ディスカッション
12	1月29日(金) 会議室A	第12回 グローバル技術経営に必要な技術戦略の研究 2
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生成AIと技術戦略 ・最新のイノベーションインパクトの研究 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人工知能と設計開発 ・製品開発、生産技術開発に生成AIをどう活用するか ・ASML、TSMC、NVIDIA、Microsoft、最終顧客の関係が生み出すバリュー ・ディスカッション
13	2月25日(木) 貸会議室6-F	第13回 グローバル技術経営に必要な技術戦略の研究 3
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 技術リーダーとして必要な組織マネジメントの能力 ・技術開発：変わるものと変わらないもの見極め 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 最先端技術を手元に引き引け自社市場を創造する ・新技術でいかに新市場を創造するか、その法則的パターン ・ディスカッション
14	3月4日(木) 会議室A	第14回 まとめ：研究会は何を追求して来たか？
	<ul style="list-style-type: none"> ・トップの事業洞察能力を学ぶ 	<ul style="list-style-type: none"> ・グローバル戦略展開を実現してきた高収益企業のCTOによる講演

<参考:令和7(2025)年度受講生の声>

- ・講義で学んだ競争戦略、マーケティング、財務の各フレームワークを自社の具体的な開発テーマに当てはめて再分析したことで、理解が飛躍的に深まった。 < 開発部門担当 >
- ・技術の優位性をどう事業の勝ち筋へと結びつけるかを客観的に評価できるようになった点は、大きな収穫と考える。 < 開発部門担当 >
- ・自社の現状の分析法や他社の分析例を参考に学ぶことができた。 < 開発部門担当 >
- ・藤原先生の豊富な経験から、期待していた内容についてお話を伺うことができた。事例を交えて丁寧に何度も説明いただいたので、「なるほど」と感じる機会が多く、有意義であった。 < 設計技術部門担当 >
- ・Zoom によるオンライン参加やアーカイブ動画の公開など、業務の都合で急遽会場参加できない場合や欠席の場合でも、柔軟に参加方法をい選択でき、学び続けることができた。 < 技術部門担当 >

等々、多くの声が寄せられています。

講師 藤原浩一氏のプロフィール(同志社大学大学院 ビジネス研究科 教員紹介より)

ご略歴:

慶應義塾大学大学院商学研究科商学専攻博士課程修了
慶應義塾大学大学院修了後、弘前大学人文学部経済学科、
福島大学経済学部助教授を経て現職。
地元企業、上場企業において戦略立案指導に携わる。

専門分野: 技術経営 (MOT)、データサイエンス、統計学、経済学

申込み

京都工業会ウェブサイトのセミナー情報(下記 URL)より、申込みをお願いします。

https://www.kyokogyo.or.jp/seminar_detail.php?id=677

セミナー情報 → **2026 年度 テクノロジー&マネジメント研究会 受講者募集**

