

令和8(2026)年度 授業計画

1	5月22日(金) 会議室A	<p>■ T&Mの目的と全体像</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いかに将来を手元に引き付けるか、私たちが目指すこと 	<p>第1回 私たちは何をを目指すのか？</p> <p>■ 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)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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)
2	6月26日(火) 貸会議室6-F	<p>■ 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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>第2回 技術者のための競争戦略論基礎 1</p> <p>■ 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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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)
3	7月28日(火) 貸会議室6-G	<p>■ 企業競争力の分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>第3回 技術者のための競争戦略論基礎 2</p> <p>■ 自社の技術戦略を考える基礎演習</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p>■ 新規事業創出と失敗の研究</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第1~3回までの知識用いた分析練習 	<p>第4回 技術者のための競争戦略論基礎 3</p> <p>■ 現実に市場で起きることの研究</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p>■ 技術者のためのマーケティング戦略思考の基礎知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基礎をしっかり学ぶ ・マーケティングを理解しない製造業に未来はないことへの理解 	<p>第5回 マーケティング戦略基礎 1</p> <p>■ 3C、STP戦略、MM(4P)戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p>■ 製造業のブランド戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>第6回 マーケティング戦略基礎 2</p> <p>■ ブランド戦略の仕方、考え方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p>■ 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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>第7回 マーケティング戦略基礎 3</p> <p>■ 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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p>■ 会計・財務の基礎知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>第8回 財務と企業価値創造 1</p> <p>■ 財務会計と管理会計基礎</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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：デュポ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	<p>■ キャッシュフローとビジネスモデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>第9回 財務と企業価値創造 2</p> <p>■ キャッシュフロー計算書基礎</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p>■ 企業価値創造とキャッシュフロー創造</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第8,9回を踏まえた分析演習 	<p>第10回 財務と企業価値創造 3</p> <p>■ 事例研究と自社を前提とした演習</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p>■ 組織マネジメントと技術リーダーシップの基礎</p> <ul style="list-style-type: none"> ・知識をどこに求め、社内でも共有化し、強みに変えるか 	<p>第11回 グローバル技術経営に必要な技術戦略の研究 1</p> <p>■ オープンイノベーションとナレッジマネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p>■ 生成AIと技術戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・最新のイノベーションインパクトの研究 	<p>第12回 グローバル技術経営に必要な技術戦略の研究 2</p> <p>■ 人工知能と設計開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<p>■ 技術リーダーとして必要な組織マネジメントの能力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・技術開発：変わるものと変わらないもの見極め 	<p>第13回 グローバル技術経営に必要な技術戦略の研究 3</p> <p>■ 最先端技術を手元に引き引つけ自社市場を創造する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・トップの事業洞察能力を学ぶ 	<p>第14回 まとめ：研究会は何を追求して来たか？</p> <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