

# 技術者・研究者のための 「ゼロ」から学ぶ異業種連携の基礎・実務

1名分料金で  
2人目無料

※職場や自宅のPCでZoomを使って受講できます。受講方法は申込後にご連絡いたします。>

◆日時:2026年2月6日(金) 14:00~17:00

◆形式:ZoomによるWEB配信

◆聴講料:1名につき38,500円(税込、資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

・1名でお申込みされた場合、1名につき29,700円

・2名同時でお申し込みされた場合、2人目は無料(2名で38,500円)

詳細はこちらから⇒<https://www.rdsc.co.jp/seminar/260272>

●講師:東京大学協創プラットフォーム開発(株) アドバイザー ※氏名非公表  
兼務(株)アバントコーポレートストラテジーコンサルティング部 シニアマネージャー

## 《受講対象》

特に以下のような課題や意欲を持つ、入社5~15年目程度の若手・中堅の技術者・研究者の方に最適です。

・自分の技術を「事業」として成功させたいが、

その具体的な戦略構想やプロセスが分からぬ方

・上司や経営層から「新規事業」や「外部連携」を任されたが、

何から手をつけるべきか戸惑っている方

・「エコシステム」「スタートアップ連携」といったキーワードを

実務で活かしたいが、具体的な成功・失敗の事例とノウハウを知りたい方

・技術者から事業をリードする人材へのキャリアアップを目指しており、

経営的な視点(利益計画、投資家目線)を学びたい方

※経営コンサル会社の参加はお断りさせていただいております。

## 《講座の趣旨》

あなたの技術は、会社で「事業」になっていますか?

事業化のためには、昨今の変化が激しく先の読みにくいビジネス環境では、事業環境変化を把握しつつも、行動しながら考え、社内・社外のリソースを活用していくダイナミックさが必要となっています。「エコシステム」や「オープン・イノベーション」、「異業種連携・スタートアップ連携」といったキーワードも聞くようになっていますが、具体的にどのようにすれば競争力ある事業を構想・創出できるでしょうか。

当セミナーでは、20年以上の生産財メーカー向け戦略コンサルティングやデータベース系スタートアップ投資、産官学連携の豊富な経験をもとに、異業種連携の成功のポイントを紹介します。単なる理論ではなく、「B2B高収益企業のベストプラクティス事例」や「異業種連携における具体的なステップ」まで体系的に解説。戦略知識がなくても、ゼロからわかりやすく説明します。

参加することで、技術者・研究者としてだけでなく「事業を構想し、実行し、経営層を動かせる、未来のリーダー」としてのスキルセットを習得できます。

※希望者にはセミナー後にWEBでの個別コンサルティングを無償で行います。(後日でも可)

## 《プログラム》

- 生産財メーカーの戦略構想の基本  
・生産財メーカーのマーケティングとは  
・高収益の生産材メーカーの事例からポイントを学ぶ  
・コア技術・製品アーキテクチャ・ビジネスモデルと一緒に考える  
(ケース演習)高収益B2B企業の事例から戦略構想のポイントを学ぶ
- 「記入例」による生産財における戦略策定の具体的なステップ  
・ステップ1. 戰略仮説形成、前提条件の確認  
・ステップ2. 事業環境分析  
・ステップ3. 戰略策定  
・ステップ4. 利益計画  
・ステップ5. 実行計画  
・事業評価の主な評価視点  
・意思決定を行う経営層とのコミュニケーションのポイント(経営層は投資家と認識)
- 異業種連携の成功要因とは  
・異業種連携のベストプラクティス事例  
　　: BIRD INITIATIVE社(AI分野)、JIW(ドローン分野)など  
・アライアンスとM&Aとの違い  
・アライアンス・M&Aの体系  
・アライアンス・M&Aの成功のポイント  
　～競争力のある戦略構想力、DD・契約スキーム設計力、PMIにおける実行力～  
・アライアンス・M&Aの実践ステップ(戦略構想、ソーシング、DD、契約締結、PMI)  
・エコシステム戦略とは  
・エコシステム戦略の成功事例と失敗事例  
・エコシステム構築のための3つのポイント
- 事業会社とスタートアップ連携の成功要因とは  
・事業会社とスタートアップの違いを互いに理解し、シナジーを出す(10のポイント)  
・事業会社、スタートアップ、ベンチャー・キャピタルの関係性  
　～イノベーション・エコシステム～  
・ソーシングにおけるスタートアップの評価視点  
・事業会社とスタートアップの連携パターン  
・カーブアウト・ベンチャーの成功のポイント  
(参考資料)  
・マーケットリサーチ手法(2次情報、1次情報)  
・事業成果を生み出すエンジニアになるためにマインドセットとは

【質疑応答】

## 『異業種連携』WEBセミナー申込書

FAX:03-5857-4812

会社・大学		
住所	〒	
電話番号		FAX
お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

Eメール  郵送

●セミナーの受講申込みについて ●  
左の申込みフォームに必要事項をご明記の上、FAXしてください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書、会場の地図をお送りいたします。  
セミナーお申込み後のキャンセルは基本的に受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧下さい。  
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧下さい。  
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>



株式会社 R & D 支援センター <https://www.rdsc.co.jp/>  
〒135-0016 東京都江東区東陽3-23-24 VORT東陽町ビル7階  
TEL 03-5857-4811  
FAX 03-5857-4812