

参加費
無料!

限定10社! 半年間の無料伴走支援付き

セミナー受講後、10社を選定し無料で伴走支援を行います
※詳細は裏面をご覧ください

先着
50名様

新事業・新市場創出に向けた 技術活用セミナー

イベント概要

「技術はあるのに、新しい市場や顧客が見つからない」
そんな課題を持つ中小企業向けセミナーです。自社技術を
“用途”ではなく“価値”で捉え直す「技術の再解釈」を通じて
新市場・新事業につながる発想法と実践事例をご紹介します。

対象者/定員

広島県内の中小製造業・サービス業の
経営者・後継者・技術部門リーダーの方など
※ 各回50名程度

日時

広島

2026年 **6/29** 月 13:30~16:00 受付13:00~

福山

2026年 **6/30** 火 13:30~16:00 受付13:00~

題材

- ① 「技術の再解釈」フレームワークによる新事業アイデア創出 (津島越朗 氏)
- ② 「技術×ニーズ」の結びつけ方 (水田悠子 氏)

会場名

広島

現地開催：TKP Garden City 広島駅前大橋 6階

広島市南区 京橋町1-7 アスティ広島京橋ビルディング
公共交通機関でお越しください (JR広島駅より徒歩5分)
+オンライン (Zoom)

福山

現地開催：ホテル1-2-3福山 1階

広島県福山市東桜町1-41
公共交通機関でお越しください (JR福山駅より徒歩4分)
+アーカイブ配信 (広島会場の収録映像)

内容

両会場とも同じ内容です

- ・技術経営について学ぶ
- ・自社技術の整理&再解釈
- ・市場&顧客ニーズを探索
- ・新規事業アイデアを創出
- ・伴走支援の説明

講師

株式会社unlock 代表取締役社長

津島 越朗 氏



- 2005年(株)リクルートへ入社、人材営業・新規事業企画を経験
- 2011年(株)ディー・エヌ・エーへ入社、サンフランシスコでのマーケティング組織や、東京大学医科学研究所と連携した遺伝子検査サービス立ち上げ
- 2014年(株)DeNAロケーションズ代表取締役社長就任
- 2016年に株式会社unlockを設立

株式会社encyclo 代表取締役

水田 悠子 氏



- 29歳で子宮頸がんを経験。治療は無事に終わるも、後遺症の「リンパ浮腫」を発症。生涯にわたり毎日履く医療用ストッキングの見た目に衝撃を受ける
- その経験をきっかけに、ポーラ・オルビスグループにて社内ベンチャー制度に応募、ピッチコンテストに通過、株式会社encycloを創業

お申込

右記QRコードにアクセスし、
必要事項を入力の上、送信ください
<https://form.k3r.jp/unlock/hiwave-seminar2026>



お問合せ

株式会社unlock (セミナー受託企業)
unlock_contact@unlk.jp

(公財)ひろしま産業振興機構
ものづくり革新統括センター 開発支援担当

無料！半年間 技術活用伴走支援プログラム

セミナーで学んだ「技術の再解釈」フレームワークを自社の事業に具体的に落とし込むための個別支援プログラム。
unlockの専門スタッフが伴走し、新市場・新事業の方向性を実践的に策定します。
アイデア創出から市場仮説の検証、収益化に向けた構想・ロードマップまで一気通貫でサポートします。

Aコース | 新市場開拓 (7社程度)

技術はあるが顧客が限定的な企業様



「既存の取引先・業界への依存から脱却したいが、どの市場や用途に展開していけばよいかわからない…」

〈コース完了後のステータス〉

- ・アクションプラン・KPI・マイルストーン策定済
- ・商談・展示会出展・顧客開拓の自走を開始可能



〈支援概要〉

- ①メンタリング60分/回×5回
現状確認、方向性議論、参入事業ドメイン定義など
- ②実務的業務3時間 (unlockが実施)
技術棚卸、市場調査、事業仮説設定、ロードマップ案など

第1回

ゴール | 課題・技術の強みの言語化
①課題・技術の強みや既存取引先などのヒアリング
②技術棚卸シート(第1版)作成

第2回

ゴール | 参入候補市場3~5領域を特定
①棚卸シート深掘り、参入候補市場の議論
②競合・市場調査参入余地リスト作成

第3回

ゴール | 参入事業ドメイン1案確定
①市場×技術マトリクス確認、優先ターゲット決定
②参入事業ドメイン仮説1枚シート作成

第4回

ゴール | ロードマップ・KPI確定
①ロードマップ骨子合意、KPI・マイルストーン設定
②ロードマップドラフト版作成

第5回

ゴール | 自走開始に向けた実行計画完成
①アクションプラン、最終確認、振り返り
②アクションプラン最終版、報告書作成

Bコース | 新事業企画 (3社程度)

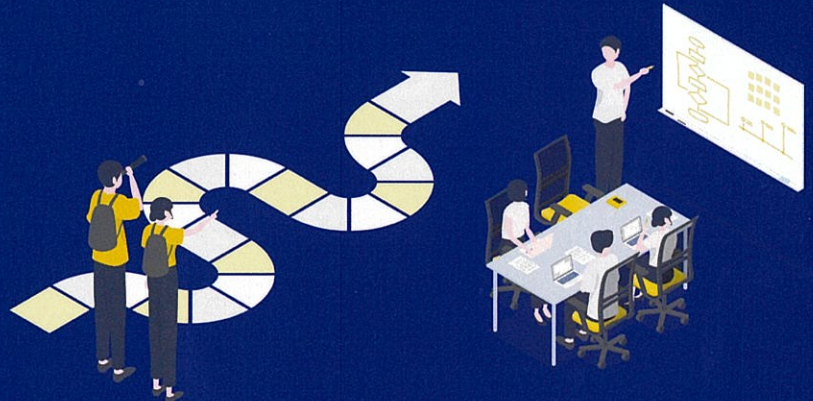
自社の強みが言語化できていない企業様



「自社の技術力を論理的に構造化し、顧客に刺さる言葉で説明できず、参入すべき事業もわからない…」

〈コース完了後のステータス〉

- ・自社の技術資産を整理済
- ・中長期ロードマップに基いた自走を開始可能



〈支援概要〉

- ①メンタリング60分/回×3回
現状確認、経営資源の整理、方向性議論など
- ②実務的業務3時間 (unlockが実施)
強みの言語化、市場概況、事業構想案など

第1回

ゴール | 技術資産の棚卸完了・技術の強みの言語化
①経営ビジョン・創業ストーリーヒアリング、技術の強みの棚卸確認・議論
②経営資源の棚卸シート、競合・市場概況資料作成

第2回

ゴール | 事業展開方向性2~3案の特定
①技術活用可能性マップ確認、事業方向性の絞込み
②技術活用可能性マップ、リスク・機会資料作成

第3回

ゴール | 中長期ロードマップ確定
①ロードマップ骨子合意、事業構想シートの確認
②中長期ロードマップ、事業構想1枚シート作成



公益財団法人

ひろしま産業振興機構



当事業は国の『物価高騰対応重点支援地方創生臨時交付金』を活用しています