



スキルアップセミナー

5年後の 成長市場を 見定める

次の一手につながる
市場の見極め方の
極意を学ぶ

2025.8.22 **FRI** 19:00- 受付START 18:00-

高収益企業キーエンス流の「ビジネス審美眼」が、
成長市場に潜む価値を見抜く

会場

ちゅうぎん駅前ビル4F [会議室]

岡山県岡山市北区本町2-5

会場には駐車場がございませんので、公共交通機関をご利用ください。(岡山駅東口より徒歩約6分)

オンライン
参加も
可能です

対象企業

中国5県(岡山県、広島県、鳥取県、島根県、山口県)エリアの
地域未来牽引企業およびその他中堅企業(地域の中堅・中核企業)

講演内容

なぜ、高収益企業キーエンスは、永続的に高収益を上げられるのか。その要因の一つに、成長市場を見定める独自のロジックがあります。EV(電気自動車)市場に見られるような、急成長が急停止するような現象も増えてきました。市場をいかに見極めるか。地域未来牽引企業の持続的な成長を、高収益企業キーエンス出身、「キーエンス流性弱説経営」著者の「ビジネス審美眼」が成長市場の見定め方を伝授いたします。

講師

コンセプト・シナジー株式会社
代表取締役 高杉康成氏

- PROFILE
- 神戸大学大学院 経営学修士(MBA)
 - 経済産業大臣登録 中小企業診断士
 - ビジネスコンセプトデザイナー
 - 新規事業・新商品プランナー



ベストセラー「キーエンス流性弱説経営」の著者が、市場を見極めるノウハウを語る

参加無料

[お申し込みはこちら]



<https://setouchi-frontier.jp/seminar01.html>

[お申し込み期限]

8.20 WED まで



瀬戸内地域未来牽引企業プラットフォーム「せとうちフロンティア」



新しい挑戦を、確かな成長に！

本プラットフォームは、地域経済を牽引する中堅・中小企業の経営規模拡大に伴う新事業展開等の取組を支援し、地域経済の持続的な成長を実現することを目的に組成されました。具体的には、地域経済を牽引する中堅・中小企業に対し、ノウハウの獲得、地域内外とのネットワーク構築といった面を集中支援することで、経営規模拡大に伴う新事業展開等の取組を支援し、企業の成長および良質な雇用の創出を目指します。

スキルアップ
セミナー

5年後の成長市場を見定める

地域未来牽引企業の「次の一手」を打つための、キーエンス流「ビジネス審美眼」の極意を学ぶ

講師 PROFILE



コンセプト・シナジー株式会社
代表取締役 **高杉康成氏**

神戸大学大学院経営学研究科修了(MBA)。元株式会社キーエンス本社新商品・新規事業企画担当。入社後、営業所に配属されコンサルティング営業を学ぶ。営業職時代は全国ランキング表彰、新商品や業界情報などに役立つ有効情報提供大賞を受賞。その後本社の新商品・新規事業のプランニング部門へ異動。世界初・業界初を中心としたオンリーワン商品を多数企画立案し、新商品開発プロジェクトリーダーとして多数の商品開発に携わる。

退職後、新規事業・新商品開発を中心としたコンサルタントとして独立。製造業向けの「独自性の高い商品開発」だけでなく、店舗やサービス業などにおい

ても「オンリーワン高付加価値ビジネス」を作り出すために、上場企業をはじめ様々な規模・業種の企業に対して新規事業や新商品開発、あるいは高収益をあげるための仕組みづくり、ソリューション営業強化などのコンサルタント活動を行っている。

次世代自動車、ロボット・自動化、IoT、VR、センシング技術、農業、医療、介護など様々な最先端・成長産業の市場動向、技術動向に深く精通している。

日経ビジネスオンライン、日経トップリーダーなどで連載中。ビジネスYOUTUBE「PIVOT」なども出演。

主な著書は「キーエンス流性弱説経営 日経BP」「超高収益商品開発ガイド 日本経済新聞出版社」。

講演テーマ

5年後の成長市場を見定める

目次

- ①成長市場が停滞した原因
- ②独自ロジック3T分析
「市場の変化」「提供価値」「技術」
- ③伸びる市場と止まる市場の具体例
- ④質疑応答

当日のスケジュール

18:00	受付開始
19:00	開会挨拶・事業概要説明
19:10	講演
20:35	休憩
20:45	アンケート
20:55	今後のイベント、セミナーの案内
	閉会の挨拶

参加無料

[お申し込みはこちら]



[お申し込み期限]

8.20 WED
まで

お問い合わせ

せとうちフロンティア事務局
(山陽新聞事業社内)

t e l. **086-803-8233**
e-mail. **setofuro@setouchi-frontier.jp**