

島根ヘルスケアビジネスコミュニティ 新規事業創出セミナー

「技術を価値に変える！参入障壁を乗り越えるコアコンピタンスの活かし方とプロモーション」

- 日時：令和8年8月21日(金)14:00~15:30
- 開催方式：オンライン開催(Zoom ウェビナー)
- 参加者：30 機関、38 名

新規事業創出セミナー

**技術を価値に変える！参入障壁を乗り越える
コアコンピタンスの活かし方とプロモーション**

2026. 8月21日(金)
14:00-15:30

▶開催方式 オンライン開催
(Zoomウェビナー)

▶参加費 無料

新たな分野への参入には、業界特有の障壁が存在します。本セミナーでは、精密金型メーカーである藤井精工株式会社の蔵前氏をお招きし、自社技術を活かして海外医療機器メーカーとの提携を築き、国内外で実績を上げてきた具体的な取り組みをご紹介します。また、参入障壁の概要やコアコンピタンスの活かし方、技術を価値に変えるプロモーションの重要性について解説いたします。医療・ヘルスケア分野への新規参入を目指す方や、次なる成長戦略を模索する企業のご参加を心よりお待ちしております。

【講演1】医療分野への参入事例と成長戦略
蔵前 法文 氏
(藤井精工株式会社 医療事業部 事業部長)
異業種からの参入プロセス、自社技術の応用展開と具体的な取り組み

【講演2】ヘルスケアサービス分野への新規参入における障壁とコアコンピタンスの活かし方
志水 武史 氏
(岡山大学 学術研究院ヘルスシステム統合科学学域特任准教授 研究・イノベーション共創機構 スタートアップ・ベンチャー創出本部 本部長)
健康関連サービス特有の参入障壁の概要、コアコンピタンスの活用方法について

【講演3】技術を価値に変えるプロモーション戦略
柏野 聡彦 氏
(株式会社日本医工研究所 代表取締役 兼 CEO 一般社団法人 日本医工ものづくりコンメンズ 副理事長)
自社技術の明確化、「見せ方・伝え方」の重要性について

■プログラム：

1. 医療分野への参入事例と成長戦略

藤井精工株式会社 医療事業部事業部長
蔵前法文 氏

藤井精工株式会社の蔵前様をお招きし、精密金型メーカーである同社が、どのように海外医療機器メーカーとのパートナーシップを築き、医療機器部品の供給を通じて国内外の市場で実績を積み上げられたのか、その具体的な取り組みについてご講演いただきました。

医療業界の背景と、参入にあたっての基本的な考え方についてもご説明いただき、今まで培った技術の応用展開を目指していくことの重要性についてアドバイスをいただきました。

2. ヘルスケアサービス分野への新規参入における障壁とコアコンピタンスの活かし方

岡山大学学術研究院ヘルスシステム統合科学学域
特任准教授 志水武史 氏

しまねヘルスケアビジネス事業化支援事業のアドバイザーを務めておられる岡山大学の志水先生からは、ヘルスケアサービス市場の特殊性と事業化のポイントについてご紹介いただきました。その上で、コアコンピタンスを活用して事業を多角化していくための経営戦略について解説いただきました。

3. 技術を価値に変えるプロモーション戦略

株式会社日本医工研究所代表取締役 兼 CEO
柏野聡彦 氏

株式会社日本医工研究所の柏野様からは、自社技術の明確化と「見せ方・伝え方」の重要性についてご講演いただきました。医工連携によるものづくり・ビジネスづくりにおける課題に触れながら、戦略的プロモーションを検討する上でのポイントをご説明いただきました。

4. その他

島根県産業振興課からは、ヘルスケア分野でご活用いただける支援制度等についてご紹介をさせていただきました。

また、参加者からは、「具体例を知ることができる良い機会だった」「多岐にわたる視点が参考になった」等のご意見をいただきました。

次回開催に向けて、さらに充実した情報収集の場を提供できるよう努めてまいります。

以上