

形式：対面セミナー

補足：配信はありません。会場にお越しの上、ご受講ください（会場が未定の場合は、お手数ですが、Webページでご確認ください）

ジャンル：MOT（R&D 戦略、マネジメント、技術経営）

講習会コード： t d s 2 0 2 4 0 6 1 4 a 1

商品開発の短期化やグローバル化に対応するため、研究開発部門や技術部門にもマーケティングの視点が求められています。本講座では、具体的なターゲット・ニーズの選定に役立つ情報収集・分析方法、商品開発への活用方法を解説します。

研究開発部門におけるマーケティング・市場分析の基本と 特許分析を組み合わせた戦略的商品開発 ～自社の強み分析／ポジショニングマップ／パテントマップ～

講師：株式会社アイピーアトモス 代表取締役（弁理士／中小企業診断士） 座間正信 氏

紹介：1985年東京工業大学大学院を卒業し、昭和電工（株）入社。汎用プラスチックの研究開発に従事。1992年デュボン（株）に転じ、エレクトロニクス&半導体材料の開発、販売、外注管理等に従事。2006年座間特許・コンサルティングオフィス開設。2010年株式会社アイピーアトモス設立。現在は弁理士・中小企業診断士の資格を活かし、主に中製造業向けに商品開発コンサルティングを実施している。

- 日程 2024年6月14日（金）10:30～16:30
- 会場 東京 ※都内中心部で調整中
- 受講料 36,300円（税込）※4/14（日）までにお申込の場合、**29,040円（2割引）**となります

～プログラム～

I. マーケティングとは何か

1. マーケティングとは
 - a. 成長戦略策定のための活動全般
 - b. 5フォース分析で市場を俯瞰する
 - c. 3C分析で顧客と競合を理解する
 - d. ポジショニングマップで自社の立ち位置を理解する
 - e. 4P（マーケティング・ミックス）で商品を構成する
2. 技術者にとってのマーケティングとは
 - a. 競合状況を意識する
 - b. 技術トレンドを理解する
 - c. 成長ベクトルを意識する

- ★演習 自社の強み分析
- ・ 自社の持つ優位性を理解する
 - ・ 今後の成長分野への展開を意識する

II. 市場情報の見かた

1. 市場情報を見るために
 - a. 市場データの種類と見方
 - b. 国の資料の見方
 - c. その他有効な資料
2. 市場全体を概観するには
 - a. 市場を整理するためのツール
～ポジショニングマップとは～
3. A社（食品機械メーカー）の事例
～新規市場のみつけ方～
例：「衰退する日本茶市場からの脱却を目指して」

- ★演習 ポジショニングマップ
- ・ 自社商品の市場における位置を確認する
 - ・ 競合について意識する

III. 特許情報を活用したマーケティング

1. 特許情報とは
 - a. 特許記号の意味
 - b. 特許情報の使い方
 - c. 特許情報から見る今後の技術トレンド
2. 特許情報から自社の強みを見る
 - a. 自社の強みを全体の位置から見る
 - b. 他社との比較から自社の特徴を知る
 - c. 他社の技術開発方向を知る
3. A社の事例～特許情報から見るA社の状況～

- ★演習 パテントマップ
- ・ 事例から簡単なパテントマップを作成する
 - ・ パテントマップの使い方を知る

IV. 特許情報と市場情報から戦略を策定する

1. 特許情報と市場情報のすり合わせ
2. 勝てる市場の見出し方
3. 開発商品の選定と市場の分析
4. 将来あるべき姿から商品ロードマップを描く
5. 商品開発戦略の策定

<講義概要>

本講座では、特許情報と市場情報を、いかに活用して戦略的な商品開発を行っていくのかを学んでいただきます。特に技術者にとってのマーケティングの重要性が増している中、マーケティングの意味や活用する方法を通して、新商品開発を進める上での留意点、特許情報の収集・分析方法、市場情報の収集・分析・まとめ方などについて実務者の観点から解説していきます。なお、講座は下記の流れで進めていきます。

1. マーケティングの基礎的な考え方について学び、有効なフレームワークにふれ理解を深める。
2. 「市場情報の収集・分析」として、情報源の種類や収集したデータを如何に分かりやすい図にするかを知る。
3. 「特許情報」について、特許記号の意味と活用方法、収集方法、特許情報の分析による参入可能分野を判断する方法を学ぶ。
4. 「戦略的な商品開発」、ニーズを満たす機能の見つけ方やロードマップの描き方など、商品開発進行の重要なポイントを知る。

講師の技術者としての経験を踏まえ、技術者視点で実務に役立つ講義を展開するとともに、各パートで、理解が深まるように事例や演習を盛り込みながら進めます。

<お申込要項>



下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください（※は必須です）

03-6261-7924

申込講座	2024/6/14	研究開発部門におけるマーケティング・市場分析の基本と特許分析を組み合わせた戦略的 商品開発		
会社名※				
所在地※ (請求書等の送付先)	〒			
参加者①	氏名※		TEL※	
	所属※		FAX	
				役職
	Email※		@	
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)			
参加者②	氏名※		TEL※	
	所属※		FAX	
				役職
	Email※		@	
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)			
支払方法※	<input type="checkbox"/> 銀行振込 (紙請求書) <input type="checkbox"/> 銀行振込 (PDF 請求書) <input type="checkbox"/> カード支払い <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する			
支払予定日※	<input type="checkbox"/> [] 月 [] 日ごろを予定している <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する			
備考※				

お申込について

① 以下のいずれかの方法でお申込みください

A	FAX	上記に必要事項をご記入の上、送信ください
B	E-mail	送信先: entry@tech-d.jp メール本文に<①【申込講座】 ②【会社名】 ③【所在地】 ④【氏名】 ⑤【所属】 ⑥【Email】 ⑦【TEL】 ⑧【支払方法】、⑨【支払予定日】>をご記入の上、ご送信ください
C	Web	https://tech-d.jp/ の各講座のページからお申込みください

② お申込受付後、受付完了のご連絡（メールまたはお電話）をいたします

③ 請求書等をお送りいたします

<注意>

① お申込後 1 週間たっても受付完了の連絡がなかった場合は、お手数ですが、弊社までご連絡ください

② 開催日の 7 日前以内のキャンセルはお受け致しかねます。必要に応じ代理の方のご出席をお願いいたします

お支払について

<期日>

受講料は講習会開催日の翌月末日までにお支払いください

※期日までに間に合わない場合は、対応いたしますのでご一報ください

<方法>

① 銀行振込（振込手数料は御社にてご負担願います）

② クレジットカード（支払方法はメールでご案内します）

【お振込先】

振込先銀行	三井住友銀行
支店	多摩センター支店 (909)
口座番号	(普) 0973522
名義	株式会社テックデザイン

主催 申込・問合せ先	名称	株式会社テックデザイン (http://www.tech-d.jp/)		
	住所	〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-9-14 九段南センタービル 5 階		
	電話	03-6261-7920	FAX	03-6261-7924
	E-mail	entry@tech-d.jp (申込) / info@tech-d.jp (問合せ)		