

形式：オンラインセミナー（Live 配信）

補足： Live 配信に加え【見逃し配信】も実施します。当日の受講が難しい場合は見逃し配信をご視聴ください（配信期間は 10 日間程度）

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 5 0 6 0 5 h 1

自ら企画開発を立ち上げ推進したい意欲的な技術者に！ マーケティングの方法を基礎から解説した上で、市場動向と自社の強みをそれぞれ分析して研究開発にフィードバックするためのノウハウを講義します。ワーク・ケーススタディを通して実践的な方法を体得可能です。

市場分析から自社の強みを見極めるための

技術マーケティングの基礎と研究開発テーマへの展開のポイント

講師：株式会社ファースト・イノベテック 代表取締役社長 川崎 響子 氏

大学を卒業後 20 年来に渡り、日本企業、外資系企業において LSI 開発、組み込みシステム開発、技術戦略に携わる。キャリアの 95%以上を新規事業の立ち上げや新商品の開発に従事する傍ら、技術開発戦略リーダーとして、事業提案から商品実用化開発まで「アイデア」を「形」にする実践スキルを持つ。現在は、(株)ファースト・イノベテックを立ち上げ、新商品・新規事業立ち上げ、技術戦略、省リソース&市場探索型の開発推進法をテーマに企業コンサルティング、研修を行う。

●日程 2025 年 6 月 5 日（木） 10:30 ~16:30

●受講料 36,300 円（税込/テキスト付） ※4/5（土）までにお申込の場合、**29,040 円（2 割引）**となります

1. 自社の強み・コア技術とは

- ① 自社の強み・コア技術の定義
- ② 強み事例
- ③ 研究開発におけるコア技術
- ④ コア技術選定プロセス
- ⑤ コア技術の指標例

2. 製造業におけるマーケティング活動

- ① 現代における取り巻く環境の変化
- ② マーケティング分析におけるベンチマーキング
- ③ ベンチマーキング基本プロセス
- ④ ステージゲートにおけるマーケティング活動
- ⑤ アンゾフの成長マトリクスの基礎と活用
- ⑥ 3C/ファイブフォースの基礎と活用

3. 既存・周辺市場におけるマーケティング・コア技術評価

- ① 目的・ゴール
- ② 計画
- ③ 評価項目事例

- ④ 結果分析
- ⑤ 強み資産・コア技術選定
- ⑥ 競合ロードマップ予測

4. 新規参入・新市場におけるマーケティング・コア技術評価

- ① 目的・ゴール
- ② 評価項目事例：競合調査
- ③ 評価項目事例：技術トレンド
- ④ 市場ニーズ予測
- ⑤ 未来に活かす強み資産・コア技術設定

5. 研究開発テーマへの展開

- ① マーケティング結果分析
- ② ありたい姿の設定
- ③ ありたい姿を実現するためのシナリオ作成
- ④ 継続的な研究開発テーマとするためのポイント

6. 強み資産・コア技術選定ワーク

- ① ケーススタディによるグループワーク

<習得知識>

1. 技術者が習得すべきマーケティング基礎知識
2. 事業領域にとらわれないコア技術の評価プロセス
3. マーケティング分析結果をもとにした新規事業・商品企画の立案プロセス

<講義概要>

近年の製品ライフサイクルの短期化や生成 AI など革新的技術の進展により、従来からのトップダウンに頼る新規事業・新商品開発は限界に近づいているといえます。また経営層から研究開発部門に対して、新規事業や顧客価値の創造につながる商品企画、および研究開発テーマの設定が強く求められています。

目まぐるしい環境変化の最中において、事業の柱というべきコア技術を正しいプロセスで選定し、かつ中長期的な事業にひもづく開発テーマを描くことが必要となります。しかしながら、「コア技術の選定結果に納得しきれない」、「コア技術を事業に活かしているかわからない」、「競合とのポジショニング比較をどのようにすればいいかわからない」といった声が多く上がっています。

本セミナーでは既存事業はもとより、新市場への参入や市場そのものを創出する革新的な事業創出を目的とした、研究開発テーマを設定するために必要となるマーケティング分析や競合分析によるコア技術・強みとなる資産の選定プロセスについて解説します。次に強み資産をもとに、将来にわたり自社のありたい姿を定義し、実現するための開発テーマを導く方法について、ケーススタディを活用したワークとともに学習します。

<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）


FAX
03-6261-7924

申込講座	2025/6/5 技術マーケティングの基礎と研究開発テーマへの展開のポイント		
会社名※			
所在地※ <small>（請求書等の送付先）</small>	〒		
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 <small>（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）</small>		
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 <small>（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）</small>		
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）		