

「手法が多すぎて、どこから手をつけていいかわからない」、「なぜ必要なのか言葉にして説明できない」などお困りの方へ。考え方や各ツールの概要と様々なテクニックを体系的に、かつ「開発へのフィードバック」を主眼に置いて解説します。

ものづくり、研究開発に必須のマーケティングの考え方と具体的方法 ～技術者が知っているべき理論と開発へのフィードバック法～

講師： ジャパン・リサーチ・ラボ 代表 博士（工学） 奥村 治樹 氏

大手化学メーカー、電器メーカー、化学系ベンチャーでの研究開発とマネジメントに従事。現在はベンチャーから上場企業まで様々な業種の顧問や技術コンサルタントとして、研究開発、製造における課題解決から、戦略策定、人事研修などの人材育成などを行う（講師HP： <http://analysis.ikaduchi.com>）。また、学会等での招待講演や国プロにおけるキャリア形成プログラムの講師なども行っている。

●日程 2025年11月14日（金） 10:30～16:30

●受講料 36,300円（税込）

※本講座は早期申込割引の対象外です

<プログラム>

1. 【イントロダクション】

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1) ものづくり・開発 | 2) 商品開発プロセス |
| 3) 研究開発とユーザー | 4) 研究開発とマーケティング |
| 5) 開発とマーケット、事業 | 6) マーケットとは |
| 7) マーケットイン | 8) ニーズとウォンツ |
| 9) 成功の因子 | 10) 拡張経営資源 |

2. 【マーケティングとは】

- | | |
|----------------|------------------|
| 1) マーケティングとは何か | 2) なぜマーケティングが必要か |
| 3) マーケティングの効能 | 4) マーケティングの変遷 |
| 5) マーケティングの先 | 6) マーケティングの活用 |
| 7) BASCS | |

3. 【マクロ視点マーケティング】

- | | |
|---------------|------------------|
| 1) P E S T 分析 | 2) 5 フォース分析のポイント |
| 3) 4 C 分析 | 4) 4 P 分析 |
| 5) 4 C と 4 P | |

4. 【マクロから顧客、そして、商品へ】

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 1) 3 C の視点 | 2) SWOT |
| 3) SWOT による戦略策定 | 4) SWOT の限界 |
| 5) G E マトリクス | 6) アンゾフの成長マトリクス |
| 7) 自社分析要素 | 8) マップ（マトリクス）分析の使い方 |
| 9) PPM 分析 | 10) PPM と CPM |
| 11) セグメンテーション例 | 12) ターゲティング |
| 13) ベンチマーク⇒ポジショニング | 14) 戦略策定 |
| 15) ポジショニングの 4 Q | 16) STP |
| 17) 顧客分析 | 18) 行動発想市場 |
| 19) ペルソナ | 20) マッチング |
| 21) 3 不 | 22) シーズか、ニーズか |
| 23) 強み優先か、弱み優先か | 24) 差別化の観点 |

5. 【勝つための決断】

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1) PLC | 2) 売れる要素 |
| 3) プロコン | 4) 二つの Key 分析 |
| 5) ステークホルダーマップ | 6) ビジネスモデルキャンパス |
| 7) 事業化判断シート | |

6. 【顧客行動分析】

- | | |
|---------------|-------------|
| 1) AIDMA | 2) AISAS |
| 3) Dual-AISAS | 4) AISCEAS |
| 5) AIDEES | 6) イノベーター理論 |
| 7) 認知のトリガー | |

7. 【マーケティングフロー】

- | | |
|---------------------|--------------------|
| 1) 代表的なツール | 2) 4 つの質問 |
| 3) マーケティングの全体像 | 4) マーケティングとフレームワーク |
| 5) マーケティング要素、ツールの関係 | 6) マーケティングの流れ |
| 7) マーケティングの先 | 8) シェアの法則 |
| 9) 市場占有率 | |

8. 【マーケティング戦略】

- | | |
|--------------|----------------|
| 1) 展開・拡張の基本 | 2) 事業展開のパターン |
| 3) 様々な基本戦略 | 4) 二つの戦略 |
| 5) 二つの競争戦略 | 6) じゃんけん戦略 |
| 7) ランチェスター戦略 | 8) 戦略と多様性 |
| 9) ニッチ & マス | 10) コントローラビリティ |
| 11) 戦略オプション | |

9. 【コストと価格設定】

- | | |
|-------------|---------------|
| 1) コスト管理 | 2) 4 大コスト |
| 3) P S M 分析 | 4) 4 つの価格 |
| 5) 価格曲線 | 6) 価格設定の 4 視点 |

10. 【リスクマネジメント】

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1) リスクマネジメント | 2) リスク管理要素 |
| 3) 4 つのリスク + 1 | 4) リスク分析と Q C D |
| 5) ナイトの不確実性 | 6) 3 つの確率 |

11. 【その他の補足】

- | | |
|----------------|--------------------|
| 1) 価値（強み）の変化 | 2) ブランド視点 |
| 3) 「新しい」の落とし穴 | 4) 調査プロセス |
| 5) 情報で重要なこと | 6) 情報収集を始める前に |
| 7) 二つのイノベーション | 8) イノベーションを生む発想と行動 |
| 9) イノベーショントリガー | 10) マーケティングの後 |

12. 【まとめ】と質疑

<習得知識>

✓マーケティングの基本

✓ものづくりにおけるマーケティングの考え方

✓マーケティングの実務的方法、テクニック

✓ものづくり、開発へのフィードバック法（例えば、テーマ化など）

✓市場、ニーズの捉え方

<講演概要>

商品開発や技術開発では、どんな商品や技術を開発するかというアイデアやコンセプトがスタートラインとなります。これらの起点となるものとして、ニーズ志向やシーズ志向といったマーケットアプローチが必須です。そして、ニーズ志向はもちろん、シーズ志向と言ってもユーザー即ちマーケットを無視することはできません。そこで必須となるのがマーケティングですが、研究開発部門を始めとするものづくりの現場はマーケットから最も遠く、かつ、マーケティングという意識が希薄と言えます。さらに、多くの人がマーケティングとは市場調査であるという大きな間違った認識を持っています。ここには、多くの書籍やセミナーが個々のツールの解説を個別に解説するだけで終わっているためにその本当の意味が分からず、実務でどう活用するか分からないという背景があります。

本講演では、単なる理論やツールの個別的説明で終わるのではなく、開発プロセス視点、ものづくりの現場視点でのマーケティングをどう使ったかのように進めていくかということを含めて考え方と方法、テクニックを解説します。

<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	2025/11/14 ものづくり、研究開発に必須のマーケティングの考え方と具体的方法			
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	☐ 登録する ☐ 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	☐ 登録する ☐ 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※	☐ 銀行振込（紙請求書） ☐ 銀行振込（PDF 請求書） ☐ カード支払い ☐ 未定のため後日連絡する			
支払予定日※	☐ [] 月 [] 日ごろを予定している ☐ 未定のため後日連絡する			
備考※				

※【個人情報の取扱いについて】 ご記入された個人情報については、当社規定の「個人情報の取扱い」に基づき、適切に管理・運用いたします（詳細 https://www.tech-d.jp/privacy/apply_privacy.pdf）。

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） 0 9 7 3 5 2 2
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	〒102-0072 東京都千代田区飯田橋 1-12-15 九段大和ビル 3 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）		