

顧客価値と技術から展開する 新商品・事業開発手法 (2)



日 時：平成27年 1月29日(木)13:30 - 17:00
～ 1月30日(金) 9:00 - 16:30

会 場：島根大学産学連携センター 2階 研修室
(松江市北陵町 ソフトビジネスパーク内)

定 員：20名 (先着順)

受講費：テキスト代1,890円 (当日受付でお支払下さい)

講 師 出 川 通 氏

(株) テクノ・インテグレーション 代表取締役
島根大学 産学連携センター 客員教授



使用テキスト (講師著書)

司 会 北 村 寿 宏

島根大学 産学連携センター 教授

セミナーの概要

(プログラム詳細は裏面へ)

新規事業の創出にかかわるマーケティングについて、基本的考え方、**成功するための実践的な方法論**などについて学びます。具体的には、MOTマーケティングの基本、**顧客候補の選び方**、必要な**技術を機能や顧客価値に置き換えること**、**見えないマーケットを定量化すること**などを座学と演習を通じて学びます。

新事業や開発段階でのマーケティングをおこなった経験のない研究や開発担当者、技術者などにも理解しやすいように工夫を凝らした内容です。

技術者として研究、開発、事業化に携わり、新規事業をいくつも立ち上げた講師が、MOTの体系とともにMOTマーケティングについてノウハウや実例も含めて解説します。さらに、**演習**を行うことで、理解を深めるだけでなく、**実践力**を身につけることを目標にしています。

『今の時代に成功している ものづくり中小企業、月収1千万超の社長は何をしたのか』

国際的大企業から町工場、ベンチャー企業までの幅広い顧客にたいしてコンサルティングを手掛ける講師の実体験に基づいた生の声を聞くことが出来ます。

このセミナーを受講すると、どこまでの知識を修得できるか？

- ◎ 技術者が必要とする新規事業のためのマーケティングが理解でき、**技術と市場との紐付けの実践**が可能となる。
- ◎ 企業の技術系経営者が**新規事業のためMOTマーケティングとロードマップ、ビジネスプラン**へのつなぎと実践の勘所が理解できる。
- ◎ これまで、営業でのマーケティングが**実際の研究開発とつながらない**場合には、その**理由がわかり、対策が打てる**。

交流会 1月29日(木) 17:30～19:00 交流会のみ申し込みも受け付けます。

テクノアークしまね 4階「トークレスト」 会費2,000円 (当日お支払下さい)

主 催： 島 根 県、公益財団法人しまね産業振興財団、国立大学法人島根大学 産学連携センター、
(独)国立高等専門学校機構松江工業高等専門学校

～見えないマーケットニーズを明確にし、新事業につなげる手法と演習～

I. いまなぜ、技術者のためのMOT（技術）マーケティングか

1. MOTのマーケティングの基本コンセプト
2. 新事業のためのMOTマーケティングの実際の流れ
3. 技術者の仕事と営業関係者の仕事分担・協力

II. 成功するためのマーケティング ① : どこに行くか、その優先順位は

…顧客のカテゴリー（領域）とキャズム理論の活用

1. マーケティング戦略とは：仕様からベネフィットの転換
2. 技術とマーケットの対話と関係
3. 開発マーケティングの実際
4. MBAとMOTのマーケティング
5. マーケットの分類（カテゴリー、ニッチの意味）

（ 演習－１ ）

III. 成功するためのマーケティング ② : 何を話すか、何を引き出すか

…ベネフィットと対話により顧客の潜在ニーズをロードマップ化する

1. MOTマーケティング戦略とは：仕様からベネフィットの転換
2. 技術とマーケットの対話と関係
3. テーマ・マーケティングを利用した開発成功の事例

（ 演習－２ ）

IV. 成功するためのマーケティング ③ : 見えないマーケットの予測

…フェルミ推定の活用により、市場規模、売上予想規模を明確にする

1. 技術の商品・事業化のためのマーケットの確実性と価値評価
2. 存在しないマーケットの推定方法例
3. マーケットのサイジング問題の解決方法

（ 演習－３ ）

V. リスクマネジメント：商品開発のテーマ探索とリスクヘッジをいかに考えるか

VI. まとめ : 自社の開発プロジェクトを如何にマネジメントするか

…Q&Aとセミナー総括

【演習の事前準備】

実際の開発に直結する実践的な演習とするために『具体的な商品イメージ』を（知財の関係等で困難であれば『仮想商品イメージ』として）事前にご準備ください。

講師紹介 でがわ とおる 出川 通 株式会社テクノ・インテグレーション代表取締役・工学博士

イノベーションのマネジメント手法（MOT）を用いた開発・事業化のコンサルティングや研修などを行なっている。顧客は製造系大企業、中堅企業から、世界的な製品を持つ中小企業、創業したばかりのベンチャー企業にわたる。早稲田大学・東北大学・島根大学・大分大学・香川大学などの客員教授、多くの大学や高専での非常勤講師、複数のベンチャー企業の役員、技術者教育関係団体の理事などの役職に就任。【島根県出雲市出身】

○参加対象者：ものづくり系企業の経営者や役員・技術者、中小企業診断士、各支援機関の方など広く受講頂けます。

○申込方法：別紙申込用紙に必要事項をご記入の上、下記までファックスにてお送りいただくか、(公財)しまね産業振興財団のホームページ（<http://www.joho-shimane.or.jp>）よりお申し込み下さい。

○申し込み締め切り 平成27年1月22日（木）

※プログラムは申込時に頂いた質問や、聞いてみたい分野のご意見を反映して追加・変更する場合があります。

※前回までのセミナーを受講されていない方も受講いただけます。

1日のみの参加希望も受付いたします。（申込多数の場合、2日間の参加者を優先する事があります事をご了承下さい）

申込み・問い合わせ先：〒690-0816 松江市北陵町1番地

テクノアークしまね 公益財団法人しまね産業振興財団 技術支援課（担当：福富）

TEL 0852-60-5112 FAX 0852-60-5106 E-mail: sat@joho-shimane.or.jp

『顧客価値と技術から展開する新商品・事業開発手法(2)』

(公財)しまね産業振興財団 技術支援課(担当: 福富) 行き 締切: 1月22日(木)必着

FAX: 0852-60-5106 e-mail: sat@joho-shimane.or.jp

【※メール本文に下記の項目を記載頂ければ本紙を使用せず申込頂けます。】

企業・所属機関名:

住所: 〒 —

【連絡先】

電話番号 () — FAX () —

E-mail

【参加者】

【○を記載頂くか該当部分を残して下さい↓】

所属・役職	フリガナ お名前	参加パート	テキスト購入
		セミナー, 交流会	要, 持参
		セミナー, 交流会	要, 持参
		セミナー, 交流会	要, 持参

○ 講師へご質問があればご記載ください。

○ プログラムから重点的に聞きたい項目や、他に聞きたい項目などをご記載下さい。

[参考: 使用テキスト目次] <http://www.shuwasystem.co.jp/products/7980html/3714.html>