

新商品・新事業・スタートアップ展開に必要な MOT マーケティング手法 — 具体的な初期顧客とその価値、市場規模の見つけ方

日 時：令和6年12月18日(水) 13:00 ~ 17:00
12月19日(木) 9:00 ~ 16:00

会 場：テクノ・インテグレーション 中会議室 (松江市北陵町1番地)

定 員：20名 (先着順)

受講費：テキスト代：2,000円 (2冊, 税込)
(テキストは、①「改訂新版 実践 MOT マーケティング入門」と
②「開発・事業化プロジェクト・マネジメント入門」の2冊を予定しています。
テキスト代は、当日受付でお支払下さい。なお、テキストを持参される方は、
テキスト代は不要です。)

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 地域未来協創本部 産学連携アドバイザー

使用テキスト



司 会 北 村 寿 宏

島根大学 地域未来協創本部 教授

セミナーの概要

(プログラム詳細は裏面へ)

近年、新規事業スタートアップの展開方法として、社内プロジェクトやベンチャー企業創出などがにぎやかです。その方法論としてはマーケットイン型のリーンスタートアップやオープン・イノベーションが言われています。その基本となるのは顧客の存在、価値、市場の大きさなどです。

そこで、ここでは新規事業の創出にかかわるマーケティングについて、基本的な考え方、**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、新規事業やベンチャー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。

これまでの受講生からは、「**今回進めている製品のアプローチの方法が明確となった**」、「**異業種の方との交流が新鮮でした**」、「**グループ討議で気づかされることが多く、会社に戻っても取り入れたいという手法がたくさんありました**」などの声が聞かれています。

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？

- ◎ 新規事業・スタートアップ提案やベンチャー企業設立のための技術者が必要とする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。
- ◎ 企業経営者やスタートアップ・ベンチャーに関わる金融関係者が**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**へのつながりと実践の勘所が理解できる。
- ◎ これまで、既存企業の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**。

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 地域未来協創本部
後 援： 国立大学法人島根大学 次世代たたら協創センター

一具体的な初期顧客とその価値、市場規模の見つけ方ー

I. 新事業展開・スタートアップ・ベンチャー成功のためのマーケティングとは

1. イノベーションのため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. 経営者、技術者、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. まとめ : 開発・事業化プロジェクト、スタートアップ・ベンチャー企業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 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、創業したばかりのスタートアップ・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創業し役員、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 令和6年12月11日（水）

※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。

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 新事業支援課（担当：景山）

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

参加申込
用 紙

『新商品・新事業・スタートアップ展開に必要な
MOT マーケティング手法』

(公財)しまね産業振興財団 新事業支援課(担当:景山) 行き 締切:12月11日(水)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	テキスト購入	
		開発・事業化プロジェクト・マネジメント入門	改定新版 実践 MOT マーケティング入門
		要, 持参	要, 持参
		要, 持参	要, 持参
		要, 持参	要, 持参

(テキストは1冊1,000円(税込)です。両方をご購入の方は,2,000円(税込)になります。
ご希望により領収書を発行いたします。)

○ 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。

--