

半日で学べる R&D 技術者のための 【LIVE配信または アーカイブ配信】 技術ベンチマーキング実践セミナー

～現場レベルで競合・異業種とどう差別化を図ればよいのか～

- ◆日時：2025年05月26日（月）13:00～17:00
- ◆会場：自宅や職場など世界中どこでも受講可
- ◆聴講料：1名につき49,500円（税込、資料付）

※会員登録（無料）をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

- ・1名でお申込みされた場合、1名につき44,000円（税込）
- ・2名同時でお申し込みされた場合、2人目は無料（2名で 49,500円（税込））

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●講師：ぷろえんじにあ 代表 粕谷 茂 氏

皆さんは、どう市場ニーズを把握し、他社との優位性をどう高めていますか。今こそマーケティングの基本を学び、ベンチマーキングを実践することで。この視点で担当テーマを見直してみませんか。いままでのベンチマーキングは経営者向けでした。ベンチマーキングの真の狙いは、物真似ではなく潜在ニーズを顕在化して、自社に合った独自性のヒントを探ることです。筆者は、発祥元のXerox社からベンチマーキングの基本やノウハウを直接学びました。そして、マーケティングを現場レベルまでブレイクダウンした技術開発やプロセス改革を実践してきました。ものづくり優位性を高める技法の一つになっています。いままでのセミナーと何処が違うのか？ポイントは次の通り。

- (1) 技術者の視点で、ベンチマーキングを日常化できる。 (2) ベンチマーキングの原典であるXerox社のテキストとノウハウの要点を確認できる。
(3) コンサルティングで成果をあげた5つのベストプラクティスは御社にも応用できる。

1. はじめに

- 1-1. スティーブ・ジョブスも、ベンチマーキングしていた？
1-2. なぜベンチマーキングなのか（ものづくり企業の改善と改革メニュー）

2. ベンチマーキングの基本

- 2-1. ベンチマーキングとは（独自性とは？付加価値とは？）
2-2. 背景と歴史 2-3. タイプ 2-4. 対象、内容、範囲
2-5. 期待効果 2-6. プロセス
2-7. 成功させるためのチェックポイント 2-8. 失敗要因とその事例
2-9. 競合ベンチマーキングの押えどころと効果的情報入手法

3. ベンチマーキングの実践事例

- 3-1. R&Dの効率化のためベンチマーキングを実施した事例
a R&Dの優位性をどう高めればよいか
b ベンチマーキング情報源のあらし
c ベンチマーキング実施結果
d 戦略プロセス変革の現場へのベストプラクティス展開事例

- 3-2. インターネット時代の競合ベンチマーキングのコンサル実践事例
3-3. 課題解決に直結した実践スキルのベストプラクティス事例
3-4. 技術者に共有したい受講者からの過去の本質的質問回答例

4. ベンチマーキング演習（ケーススタディ）

- (1) ベンチマーキングテーマと目的の確認
(2) 対象企業（モノまたはサービス）の選定

5. まとめ

（独自性・優位性の定義と実践法）

総合Q&A

※ 分かり易い社内への説明資料、セミナー解説書を進呈（講義後の復習などにご利用いただけます。）

- ・本セミナーは「Zoom」を使ったライブ配信セミナーとなります。「ミーティング用Zoomクライアント」をダウンロードするか、Web ブラウザから参加するかの2種類がございます。ZOOM WEBセミナーのはじめかた (<http://www.rdsc.co.jp/files/instruction/zoom.pdf>) をご覧ください。
- ・お申込み後、受理のご連絡メールをさせていただきます。一部メールが通常セミナー形式（受講券、請求書、会場の地図）になっておりますが、LIVE配信のみのセミナーです。
- ・お申込み後、接続テスト用のURL (<https://zoom.us/test>) から「ミーティングテストに参加」を押していただき動作確認をお願いします。
- ・後日、別途視聴用のURLをメールにてご連絡申し上げます。セミナー開催日時の10分前に、視聴サイトにログインしていただき、ご視聴ください。
- ・セミナー資料は郵送にて前日までには、お送りいたします。タブレットやスマートフォンでも視聴できます。
- ・ご質問については、オープンにできるご質問をチャットにご記入ください。個別相談（他社に知られたくない）のご質問は後日メールにて講師と直接お願いします。

『技術ベンチマーキング【WEBセミナー】』セミナー申込書

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録（無料） ※案内方法を選択してください。複数選択可。

Eメール 郵送

● セミナーの受講申込みについて ●

必要事項をご明記の上、FAXでお申込み下さい。弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたします。受講用URLは後日お送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本にお受けしていませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>