

# 技術者・研究者のための マーケティング入門講座

1名分料金で  
2人目無料

- ◆日時:2025年7月4日(金) 13:00~17:00
- ◆形式:ZoomによるWEB配信
- ◆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**38,500円**
- ・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)**

## 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。

詳細はこちらから⇒<https://www.rdsc.co.jp/seminar/250710>

- 講師:東京大学協創プラットフォーム開発(株) アドバイザー ※氏名非公表  
兼務(株)アバントコーポレートストラテジーコンサルティング部 シニアマネージャー

### ＜受講対象＞

生産財メーカー/BtoB企業の  
 ・新規事業開発部門 ・研究開発部門 ・開発設計部門  
 ・商品企画開発部門 ・事業企画部門  
 ・経営戦略、経営企画部門 ・M&A、アライアンス部門  
 のマーケティングをこれから学びたい技術者・研究者

### ＜講座の趣旨＞

多様な新技術の登場やグローバル競争の激化により、製造業を取り巻く事業環境変化はますます厳しさを増しています。しかし、厳しく先の読めない事業環境変化の中であっても財務的成果を出し続けることが企業には求められています。技術者・研究者も開発だけしてよい時代は終わり、事業への貢献が強く求められてきます。

事業環境変化を把握しつつも、行動しながら考え、社内・社外のリソースを活用していくダイナミックさが必要となっています。そこでは市場や顧客への働きかけをするマーケティングについてしっかりと学ぶことがまずは第一です。

当セミナーでは、20年以上の新規事業開発・R&D戦略コンサルティングとディープテック系スタートアップ投資・支援の最前線の経験をもとに、リーダー以上の技術者・研究者向けに必要なマーケティングについて基礎から実践レベルまでの知識学んでいただきます。

セミナーに参加した方で希望者には、セミナー後のWEBでの個別相談・コンサルティングにも対応します。

### ＜プログラム＞

1. 技術を事業成果につなげるマーケティングとは

- ・ウォーミングアップ  
～大企業やスタートアップ事例を通じて戦略の重点ポイントを学ぶ～
- ・マーケティング  
～市場に対する能動的なアプローチ～
- ・技術を価値につなげるマーケティングとは
- ・市場を爆発的に増大させる仕掛けを考える

2. 技術者・研究者だからこそできるマーケティングがある!

- ・生産財メーカーにおける戦略構想のポイント
- ・技術者・研究者だからこそできる顧客との対話と価値創発
- ・研究開発部門のマーケティングとは ・戦略企画のアウトプット項目
- ・戦略策定の流れ ・事業評価視点
- ・戦略策定の流れと経営トップ層とのコミュニケーションのポイント

3. (ケース演習)高利益生産財メーカーのマーケティングとは

4. 生産財メーカーにおけるマーケティング・ミックスとは

- ・マーケティング・ミックスとは
- ・製品戦略 ～技術、製品からエコシステムまでを1セットで考える～
- ・価格戦略 ～価格を決める要因を見極めて、売上・利益を最大化する～
- ・広告宣伝、営業戦略 ～認知度を高めて、ソリューション営業で受注する～
- ・販売チャネル戦略 ～直接販売、間接販売、電子商取引～

5. 生産財におけるマーケティング戦略構想における重要コンセプト

- ・「競争と協調」の競争戦略 ・グローバルマーケティング戦略
- ・オープン&クローズ戦略モデル ・シナリオプランニングを活用したロードマップ
- ・技術ブランド戦略 ・アライアンス・M&A戦略

6. マーケット・リサーチ手法

- ・2次情報の場合: 情報ソースと調査・分析ポイント
- ・1次情報の場合: 顧客ヒアリングのポイント

7. 「記入例」で学ぶ技術マーケティング戦略策定の流れ

- ・ステップ1. コア技術の確認する
- ・ステップ2. コア技術を活かした製品・事業アイデアの発想する
- ・ステップ3. 業界構造分析・PEST分析により業界動向を俯瞰的に見る
- ・ステップ4. 顧客セグメンテーション分析により有望顧客を見つける
- ・ステップ5. 競合他社の強み・弱みを把握し、  
技術・製品・事業の視点から勝つ戦略を発想する
- ・ステップ6. 戦略策定
- ・ステップ7. 財務シミュレーションと戦略バリューアップ
- ・ステップ8. 実行計画の立案 ～行動しながら学び、戦略と計画をローリング～

(参考資料)大きい組織でインベーターになるためのマインドセットとは 【質疑応答】

※職場や自宅のPCでZoomを使って受講できます。受講方法は申込後にご連絡いたします。経営コンサル会社の参加はお断りさせていただいております。

## 『技術マーケティング』WEBセミナー申込書

FAX:03-5857-4812

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 ●

左の申込みフォームに必要事項をご明記の上、FAXしてください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書、会場の地図をお送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的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>