

競合分析・市場調査と マーケティング活動のポイント

1名分料金で
2人目無料

- ◆日時:2025年9月26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/250901>

- 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》

- ・主に生産財メーカーの新事業開発部門、研究開発部門、
設計開発部門、経営企画部門、知財部門などの方
- ・生産財メーカーにおけるマーケティング活動や
市場調査方法について基礎から学びたい技術者・研究者

《講座の趣旨》

生成AIや水素・燃料電池といったイノベーションや中国メーカーなどの台頭によるグローバル競争激化などで、製造業を取り巻く事業環境変化は厳しさを増すばかりです。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、東証から資本コスト経営のプレッシャーがかかっているように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。技術者や研究者も開発のみしてよい時代は既に終わり、事業への貢献が強く求められます。

一方、入社以来、研究開発や製品開発に携わってきたが社内ポジションが変わり、会社から「技術起点の企画でなく、市場・顧客を具体的に分析し、売上・利益につながる製品・事業企画をするように」と急に言われ戸惑っている技術者・研究者はおられないでしょうか。

そのような方を対象に、当セミナーでは、講師の「20年以上の生産財メーカー向け新規事業開発・R&D戦略コンサルティング」と「技術系スタートアップ投資・支援の最前線の経験」をもとに、技術者・研究者向けに必須の競合・市場調査とマーケティング活動の具体的な手法について基礎から実践まで学んでいただきます。

《プログラム》

1. 技術者・研究者が押さえておくべきマーケティングとは
 - ・ベストプラクティス事例を通じてマーケティングの重点ポイントを学ぶ
 - ・マーケティングとは ～市場への能動的なアプローチ～
 - ・技術者・研究者ならではのマーケティングとは
 - ・「技術―製品―ビジネスモデル」を1セットで常々考える(ケース演習)

ダントツの異業種ベストプラクティス企業からの学びと応用アイデア発想

2. 競合・市場等の事業環境分析

- ・マーケティング戦略検討における競合・市場調査の位置づけ
- ・有望用途の選定
- ・用途リストアップとトレンド把握
- ・戦略仮説想定と有望用途の選定
- ・業界構造分析とマクロ環境分析
- ・エコシステムの視点からの業界の範囲
- ・マクロ環境分析(PEST分析)
- ・顧客セグメンテーションと有望顧客の選定
- ・ターゲット顧客企業の事業・業務における困り事・ニーズ(ペイン)把握
- ・競合のリストアップ ～既存、代替品、新規参入～
- ・競合他社ベンチマーキングにより自社・他社の強み・弱みを事業目線で把握
- ・シナリオプランニングにより競合他社の今後の戦略を複数想定し、
対応策を事前に用意し、競合他社に勝つ！

(演習)

競合他社分析と競争戦略の想定

3. 市場調査のすすめ方とそのポイント:2次情報

- ・WEB調査 ・新聞雑誌記事調査 ・業界紙・論文調査
- ・調査レポート・書籍調査 ・国内データベース
- ・調査会社への委託 ・海外調査のポイント

4. 市場調査のすすめ方とそのポイント:1次情報

- ・顧客企業や異業種ヒアリング
- ・ヒアリング先のリストアップ、アポイントメント
- ・ヒアリング準備 ～技術者でもできる「聴き込みヒアリング」～
- ・ヒアリング実施 ～顧客との対話を通じて関係性をつくる～
- ・ヒアリング結果の整理、戦略企画のブラッシュアップ
- ・フィールド調査
- ・会議室など“クローズド”な空間から出て、多様な人・モノ・情報から気付きを得る
- ・五感で感じる ～見て、聞いて、味わう、嗅ぐ、触れるなど、自ら体感～
- ・フィールドという空間&生活者と接することにより革新的な新製品アイデアの創発

【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。

『競合分析・市場調査』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>