

新市場開拓と連携した 研究開発・製品開発の考え方・進め方

1名分料金で
2人目無料

◆日時:2025年11月12日(水) 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/251100>

●講師:コーポレート・インテリジェンス(株) 代表取締役社長 武富 為嗣 氏

《受講対象》

- ・自社の技術を生かして、既存の市場とは異なる市場に販路を広げたい方
- ・新市場開拓を目指した研究開発・製品開発を進められている研究者・技術者
- ・既存とは異なる顧客を獲得するために
技術開発と連携したマーケティング戦略を練られている部課長クラスの方

《講座の趣旨》

日本企業の国際競争力の低下は顕著となり、アジア諸国の台頭により日本の製造業の競争優位は、過去のものとなつてしまい、競争力の象徴であった家電業界や自動車業界も日本経済の低迷とともに、再編を余儀なくされ、従来の主力事業に固執しない事業の再構築が求められています。更にGAFAMに代表される米国IT企業の社会インフラシステムが浸透し、追いついていないのは中国企業のみというのが現状です。

このような経営環境の大転換時代には、研究開発部門も従来の技術開発にとらわれることなく、市場の変化を見据えて、変化をリードする新たな研究開発を推進する必要があります。自社が保有する技術資源を再確認して、先を見据えた市場創造と技術開発の姿を描きながら、技術開発戦略の立案や個々の製品・サービス開発の強化・推進が求められます。

ここでは、このような研究開発を推進するにあたって、市場の変化と連携した研究開発の進め方やスキルを学び、実際に活用して、製品化・事業化につなげることを目的とします。

《プログラム》

- 企業経営のパラダイムシフトと研究開発の新潮流
 - 1-1 既存市場での技術の高度化だけでは、成長へ繋がらない
 - 1-2 日本企業の競争力の低下:家電業界の衰退と自動車業界の構造変化
 - 1-3 研究開発は“ものづくり”から“ことづくり”へ
 - 1-4 求められる不測の市場変化への対応

- 有望な市場を技術開発の視点からどう捉えるか
 - 2-1 どうくくるかによって、市場が見えたり、見えなかったりする
 - 2-2 成長市場創出のアプローチ
 - 2-3 新規技術を求める顧客はどこにいる?(必ずしも既存顧客ではない)
- 自社の技術資源を把握する
 - 3-1 自社の技術資源の棚卸
 - 3-2 事業・用途への展開
 - 3-3 製品サービスの要素技術分解
 - 3-4 要素技術の評価
- 技術予測と目指す市場の将来予測
 - 4-1 ターゲット市場を想定し、将来の市場を創造する
 - 4-2 技術の予測と自社の位置づけ
 - 4-3 事業の将来の方向性を仮定する
 - 4-4 技術情報の収集
- ビジネスモデルを考慮した製品開発のコンセプトメイキング
 - 5-1 どうやって市場(顧客)に価値を提供するの?
 - 5-2 製品コンセプトの構築
 - 5-3 無視できないデジタル技術の取り込み
 - 5-4 製品開発で求められる横断の組織運営
- ハイリスク型とローリスク型の製品開発では、市場の捉え方が違う
 - 6-1 技術主導のハイリスク、市場差別化主導のローリスク
 - 6-2 期待効果を大きくするプロジェクトマネジメント
 - 6-3 開発前期と後期で違える評価
 - 6-4 万が一の可能性の評価
- よくある失敗と誤解
 - 7-1 市場(顧客)を知らない技術開発
 - 7-2 技術を過大評価した開発

【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。

『新市場開拓』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おりませんので、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>