

★研究開発部門に不可欠なマーケティング力について、基礎理論と応用・実践の両面から詳説します！

研究開発部門における マーケティング力強化の基礎と実践

◆日 時：2026年1月30日(金) 10:30～16:00

【アーカイブ配信：2/2～2/6】

◆受講料：1名につき55,000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名でお申し込みされた場合、1名につき**49,500円**・2名同時にお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で55,000円)**

・LIVE、アーカイブ両方視聴される場合は1名につき55,000円、2名で66,000円です。

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】

(株)日本能率協会コンサルティング

シニア・コンサルタント 木村 寿男 氏

＜ご専門＞

研究開発マネジメント

＜ご略歴＞

・1983年3月 京都大学農学部食品工学科卒業

・2004年～2013年、京都大学 産官学連携フェロー

・2010年～2015年、青山学院大学大学院理工学研究科 非常勤講師(研究開発特論)

【習得知識】

・研究開発部門におけるマーケティングの重要性と革新ポイント

・マーケティングの基礎知識

・研究開発部門に求められる魅力的な新製品・新事業創造の考え方とアプローチ

・研究開発部門におけるマーケティング・プロセス構築の考え方とプロトタイプ例

【講座の趣旨】

研究開発部門の最大の使命は新規事業の創造を通じて企業の成長軌道をつくることにあります。しかしながら、競争力のある技術を保有していたとしても、マーケティング力が不足していれば、「魔の川」、「死の谷」、そして「ダーウィンの海」を乗り越えて新たな市場を創造することはできません。

本講座では、「0から1」を生み出すテーマ創造プロセス及び「事業化構想・企画プロセス」における、研究開発部門に不可欠なマーケティング力について、基礎理論と応用・実践の両面から詳説いたします。

【プログラム】

1. 今なぜ研究・開発部門にマーケティングが求められるのか？

- ・研究開発への経営者の期待と不満
- ・マーケティングと研究開発の関係
- ・技術革新によるカスタマーデライト、感性的・情緒的価値の追求、顧客の課題解決(Solution)に向けたビジネスモデル変革

2. マーケティングの基礎理論

- ・マーケティング理論の変遷 — マーケティングの基礎理論は「2.0」でほぼ完成されている
- ・「STP」(Segmentation/Targeting/Positioning)
- ・「4つのP」(Product/Price/Place/Promotion)
- ・「マーケティング3.0」以降は研究開発の主導が求められている

3. 研究・開発部門主導のマーケティング・プロセスの概要

- ・“0から1”を組織的に生み出すテーマ創造プロセス
- ・CF(カスタマー・フォーカス)を機軸とした事業化構想・企画プロセス

4. 「テーマ創造プロセス」の再構築(“0から1”を組織的に生み出す)

- ・STEP 1 未来志向のニーズ探索
- ・STEP 2 自社のシーズ抽出
- ・STEP 3 ニーズとシーズの新結合による新製品・新事業アイデア創出
- ・STEP 4 アイデアのテーマ化と評価
- ・STEP 5 重点テーマの設定

5. 「事業化構想・企画」プロセスの再構築(CFを機軸に)

- ・STEP 1 狙いの顧客の設定
- ・STEP 2 顧客研究
- ・STEP 3 価値創造
- ・STEP 4 新商品構想
- ・STEP 5 事業参入戦略
- ・STEP 6 事業化研究
- ・STEP 7 実行計画

6. マーケティング力強化の組織的展開に向けて

【WEBセミナーとは？】

・本講座は「Zoom」を使ったWEBセミナーです。視聴方法は「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 接続テストの手順(<http://www.rdsc.co.jp/files/instruction/zoom.pdf>)をご覧ください。

・タブレットやスマートフォンでも受講可能ですが、機能が制限される場合があります。

・お申込み後は、弊社よりお申し込み内容確認メールをお送りします。

・LIVE配信を受講される方には、事前に資料をPDFでお送りします。Zoom視聴URLはメールでお送りします。開始時間の10分前にご参加下さい。

・アーカイブ配信を受講される方は、配信開始日までセミナー資料と動画視聴URLをメールでお送りします。期間内は何度でも視聴可能です。

『マーケティング力強化【WEBセミナー】』セミナー申込書 <■LIVE配信 ■アーカイブ配信>

会社・大学			
住 所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属	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

●Webセミナーの受講申込みについて●

必要事項をご明記の上(LIVEかアーカイブもご選択下さい)FAXして下さい。HPからもお申し込みできます。弊社から受付完了のご連絡をいたしまして請求書をお送りいたします。セミナーお申込み後、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下さい。代理の方も見つからない場合、営業日(土日祝日を除く)で8日前まででしたらキャンセルをお受けします。

受講料の支払いに関しては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>

R & D
SUPPORT CENTER

株式会社R & D支援センター

〒135-0016 東京都江東区東陽3-23-24 VORT東陽町ビル 7F

TEL) 03-5857-4811 FAX) 03-5857-4812 URL) <http://www.rdsc.co.jp/>