

★希望者にはセミナー後に個別相談会を無償で行います！（後日WEBでも可）

事業開発をリードする「社内イノベータ人材」 になるためのマインドセット・知識スキル習得

1名分料金で
2人目無料

※同時にオンライン会議アプリZoomでもオンライン配信いたします。アーカイブ配信（視聴可能期間：6/8～12）でも受講可です。

- ◆日時：2026年6月5日（金） 13:00～16:30
- ◆会場：江東区産業会館 第2会議室
※自宅や職場からZoomでオンラインか後日アーカイブでも受講可
- ◆聴講料：1名につき44,000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名でお申込みされた場合、1名につき33,000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44,000円）

HPはこちら ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/seminar/2606113>

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：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》

特に以下のような課題や意欲を持つ、入社5年目～15年目程度の若手・中堅の技術者・研究者の方に最適です。
 ・技術の壁にぶつかっている方：「いいものを作れば売れる」の限界を感じている
 ・組織の壁にぶつかっている方：企画を通そうとしても、社内の調整や説得で消耗している
 ・視座を高めたいマネジメント層：部下を「専門家」の殻から連れ出し「事業家」へ育てたい ※経営コンサル会社に所属されている方は参加不可

《講座の趣旨》

「社内イノベータ」とは、大きな組織に属する技術者・研究者でありながら、製品・事業化をリードできるイノベータ人材のことです。1つの技術だけで製品・事業化されるわけではありません。周辺技術と組み合わせ、営業や調達、生産といった社内の各組織や社外パートナー企業との連携が必要です。ダイナミックに変化する事業環境変化をとらえ、自社の技術的な強みを活用した事業戦略を構想し、実行のために経営層や社内・社外の関係者を粘り強く巻き込んでいくリーダーシップが技術者・研究者には必須となっています。企業としても、このような技術者・研究者を自然発生的に待っているのではなく、組織的として戦略的に育成していくことが必要となっています。当セミナーでは、組織に属しながらも事業成果を生み出す「社内イノベータ」になるために必要なマインドセットを紹介し、そして技術者・研究者が最初に学ぶべきビジネス知識である「マーケティング」の基礎を学んだ上で、社内イノベータになるための「マイ・ロードマップ」を考えていただきます。

《プログラム》

1. 技術とは？大きな組織における「優れた技術者・研究者」とは？
 - ・技術とは ～技術と科学、技術の範囲～
 - ・技術はどのように社会に貢献するのか
 - ・異分野連携が進み、事業化に必要な技術体系も変化していく
 - ・企業は経済的成果だけでなく、それを越えた目的をもつ
 - ・大きな組織における「優れた技術者」とは
2. 技術者・研究者として持つべきマインドセットとは
 - ・単なる技術者でなく「社内イノベーター」になるためのマインドセット
 - ・ポイント1: 技術者・研究者としての「フィロソフィー（価値観）」に基づく高いモチベーション&魅力的なビジョンと情熱あるリーダーシップ
 - ・ポイント2: 顧客の重要課題の発見
 - ・ポイント3: 顧客の重要課題の深い理解
 - ・ポイント4: 課題解決のための技術的解決アプローチ検討
 - ・ポイント5: 製品開発・量産
 - ・ポイント6: 市場浸透
 - ・ポイント7: 課題解決に取り組む中で必要な知識に自ら気づき、自ら学習
 - ・ポイント8: 社内ポリティクスへの対応&社内の仲間づくり、そして自社の資産を使い倒す
 - ・ポイント9: トップのコミットメント、社内イノベーターを支援する社内インフラ、イノベーターの育成

3. 技術を価値につなげるマーケティングの基礎の確認
 - ・ベストプラクティス事例 ～消費財、生産財～
 - ・事業とは
 - ・事業戦略のアウトプット項目
 - ・「技術×製品×サービス×ビジネスモデル・エコシステム」の1セット思考で戦略を構想する
 - ・技術者・研究者が最初に学ぶべきビジネス知識である「マーケティング」とは
 - ・技術を顧客価値につなげるマーケティングとは（生産財の場合）
 - ・マーケティング・ミックス
 - ・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～
 - ・経営トップからみた戦略企画の評価視点
4. (ショート演習) 社内イノベータになるための「マイ・ロードマップ」企画
 - ・自身の経験から技術者・研究者に必要な「価値観、思考・行動」を考える
 - ・自社や自身を取り巻く環境変化から技術者・研究者に今後必要な「価値観、思考・行動」を考える
 - ・自己診断と今後5年間の自身の「マイ・ロードマップ」の企画（参考資料）
 - ・マーケットリサーチ手法 ～2次情報（AI調査手法の事例を含む）、1次情報～

『社内イノベータ』セミナー申込書 ※ご希望の受講形式いずれかにチェックを入れて下さい⇒ 会場 オンライン アーカイブ

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>