

研究開発部門のマーケティング力強化

～新製品・新事業テーマの価値と、事業化の成功確率を高める～

ー 講 師 ー

株式会社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 壽男 氏

日 時 2026年4月16日(木) 午後1時～4時30分
受講方法 会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)
会 場 SSK セミナールーム 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4F

[受講対象者]

・研究開発部門の責任者・リーダー、新製品・新事業開発が期待されている研究者・技術者

[修得知識]

- ・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
- ・マーケティング理論の変遷と現状
- ・「ニーズとシーズの融合」を基本コンセプトとする、新製品・新事業テーマ創造プロセス
- ・「CF(カスタマー・フォーカス)」機軸のテーマ事業化構想・企画プロセス

[開催趣旨]

研究開発(R&D)部門の最大の使命は新製品・新事業の創造を通じた事業・企業の成長軌道をつくることにあります。しかしながら、仮に競争優位性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事業化を成功させることはできません。

他方で既成のマーケティング理論は、新市場創造というダイナミズムが要求される領域での通用は難しく、まさに「R&D主導のマーケティング」が不可欠となっています。

本講座では、「0 から 1」を生み出す「テーマ創造プロセス」、そして重点テーマの事業化成功のための「事業化構想・企画プロセス」における、研究開発部門に求められるマーケティング要素(能力)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. 研究開発(R&D)を取り巻く環境の概括

- ・マクロ環境とミクロ環境
- ・R&D への経営者の期待と不満

2. マーケティング理論の変遷と現在地

- ・マーケティング理論の変遷—理論の基礎部分は「2.0」でほぼ完成されている
—「STP」、「4P」、「イノベーション理論」、「デザイン思考」、「コンテキスト・マーケティング」…
- ・なぜ既成のマーケティング理論が通用しづらくなっているのか？
- ・「Marketing 3.0」以降は R&D 主導

3. 今なぜ R&D(研究・開発)部門にマーケティングが求められるのか？

- ・イノベーション不発、R&D 成果低迷、新市場創造なしに成長できない
- ・「Marketing 3.0」以降は R&D 主導 —「R&D マーケティング」
- ・企業にとって／R&D 部門組織として／研究者・技術者にとっての意義

4. 「R&D マーケティング」の概要—R&D がマーケティングの旗手へ！

- ・R&D マーケティングとは、「技術を核とした新製品・新事業の実現を通じた市場創造活動」
- ・新製品・新事業創造のスコープと3つの価値追求
 - ①技術革新によるカスタマーデライト
 - ②感性的・情緒的価値の追求
 - ③顧客の課題解決(Solution)に向けたビジネスモデル変革
- ・2つの推進プロセス(「川上」・「川下」)
- ・「川上」(「0 から 1」のテーマ創造)プロセスの概要—ニーズとシーズの融合
- ・「川下」(事業化構想・企画)プロセスの概要—CF(カスタマー・フォーカス)を機軸に

5. 「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 新規事業展開のスコープ設定 ・STEP 2 未来志向のニーズ探索 ・STEP 3 自社のシーズ抽出
- ・STEP 4 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 5 アイデアのテーマ化と評価
- ・STEP 6 重点テーマの設定

6. 「事業化構想・企画」プロセスの再構築(CF 機軸)

- ・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

7. マーケティング力強化の組織的展開に向けて

8. 質疑応答／名刺交換

<ご専門>

研究開発マネジメント

<ご略歴>

- ・1983年 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)
- ・2013年 北陸先端科学技術大学院大学 博士前期課程(知識科学)修了

- 受講料 各受講方法 1名につき 33,880円(税込)
同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 27,500円(税込)
※会場又はライブ配信受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金11,000円(税込)で承ります。
- お申込方法 二次元バーコード、又は FAX にてお申し込み下さい。
折り返し受講証、請求書、会場地図(会場受講のみ)をメール(PDF)にてお送りいたします。
お申込み後、3営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
(セミナー会場にて受講される方は受講証画面を提示、もしくはプリントアウトしてご持参ください)
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
- お支払方法 請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。(遅れる場合はご相談下さい)

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので、お申し込み後、弊社からご連絡するメールにご返信ください。

■ライブ配信について

- <1>Zoom にてライブ配信致します。
- <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用 URL と ID・PASS を開催前日までに送り致しますので、開催日時に Zoom へご参加ください。

■アーカイブ配信について

- <1>開催日より3～5営業日後を目安に Vimeo にて配信致します。
- <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用 URL を送り致します。
- <3>動画は配信日より2週間、何度でもご都合の良い時間にご視聴頂けます。

4月16日(木) 「研究開発部門のマーケティング力強化」 申込日 月 日

貴社名

所在地

〒

○印をお付けください(ご自宅・お勤め先)

いずれかの口必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ✓をお入れ下さい。)

☐ 会場受講

☐ ライブ配信

☐ アーカイブ配信

フリカ'ナ
氏名

所属部署・役職

TEL

()

—

FAX

()

—

E-mail

ブロック体でのご記入をお願いいたします。

※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします

いずれかの口必ず✓をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ✓をお入れ下さい。)

☐ 会場受講

☐ ライブ配信

☐ アーカイブ配信

フリカ'ナ
氏名

所属部署・役職

TEL

()

—

FAX

()

—

E-mail

ブロック体でのご記入をお願いいたします。

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。

通信欄

詳細・お申込はこちら↓

■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所

お申込み受付 FAX 03-5532-8851

〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4階
Tel:03-5532-8850/E-mail:info@ssk21.co.jp/URL:https://www.ssk21.co.jp
※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。

26133-M

