第４回 R&D 革新セミナー（計７回シリーズ）

技術マーケティングによる新規事業の創造

～ニーズ・シーズ融合とカスタマーフォーカス～

－講　師－

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　**2027 年５月１３日（木）**　午後１時～３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

［開催趣旨］

研究開発（R&D）部門の最大の使命は、革新的な新製品や新事業の創出を通じて、企業の持続的な成長軌道を描くことにあります。しかし、いかに競争優位性の高い技術を保有していても、マーケティング力が不足していれば、「魔の川」「死の谷」「ダーウィンの海」を乗り越えて事業化を成功させることはできません。

また、従来の既成マーケティング理論は、不確実性の高い「新市場創造」の領域では通用しにくくなっており、現代はまさに「R&D 主導のマーケティング」が不可欠な時代を迎えています。

本講座では、「技術マーケティング」を“0 から 1”を生み出す「テーマ創造プロセス（川上）」と、重点テーマを確実に事業化へ導く「事業化構想・企画プロセス（川下）」の２つのフェーズにおいて、R&D 部門が備えるべきマーケティング要素（能力）について、基礎理論から組織的な実践・応用アプローチまでを体系的に詳説いたします。

［修得知識］

1. R&D 部門における技術マーケティングの重要性と、導入に向けた変革のポイント
2. マーケティング理論の変遷を踏まえた、現代の R&D に求められる役割の理解
3. 「ニーズとシーズの融合」を起点とした、組織的な新製品・新事業テーマの創出プロセス
4. 「CF（カスタマーフォーカス）」を機軸とした、期待収益を最大化する事業化構想・企画プロセス

［受講対象者］

・研究開発部門の責任者・マネジメント層・リーダー
・新製品・新事業開発のミッションを担う研究者・技術者

［プログラム］

１．研究開発（R&D）を取り巻く環境の概括
- ・マクロ環境の変化と R&D への影響　・R&D 投資および R&D 生産性推移の概要
- ・R&D 部門に対する経営層の期待と不満

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系譜と「Marketing 2.0」での成熟
- ・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」以降の時代における R&D の役割

３．今、なぜ R&D 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と R&D 成果低迷をもたらす構造的背景
- ・「新市場創造」の重要性の高まり　・「技術マーケティング」へのパラダイムシフト

４．「技術マーケティング」の概要～R&D 部門がマーケティングの旗手へ～
- ・技術マーケティングの定義
- ・技術マーケティングが狙う「3 つの価値創造」と成功事例
  - a. 技術革新によるカスタマーデライト
  - b. 顧客の課題解決（ソリューション）に向けたビジネスモデル変革
  - c. 感性的・情緒的価値の飛躍的拡大
- ・2つのフェーズ：「川上（テーマ創造）」と「川下（事業化構想・企画）」の全体像

５．【川上】「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～
- ・STEP1：新規事業展開のスコープ（領域）設定
- ・STEP2：未来志向のニーズ探索
- ・STEP3：技術の棚卸しを通じた自社のシーズ（技術資産）抽出
- ・STEP4：ニーズとシーズの「新結合」によるアイデア創出
- ・STEP5：アイデアのテーマ化と「魅力度・実現性」の評価
- ・STEP6：リソースを集中すべき重点テーマの設定

６．【川下】「事業化構想・企画プロセス」の再構築～CF（カスタマーフォーカス）機軸での展開～
- ・STEP1：狙うべきターゲット顧客の明確化
- ・STEP2：顧客研究（深層の洞察・考察）
- ・STEP3：提供価値の考察（バリュープロポジション）
- ・STEP4：新商品・新サービス構想の具体化（“見える化”）
- ・STEP5：競合優位を築く事業参入戦略の立案
- ・STEP6：事業性研究・評価（期待収益の最大化、リスクマネジメント等）
- ・STEP7：事業化に向けた実行計画（ロードマップ）の策定

７．技術マーケティングの実践に向けた組織的展開

８．質疑応答／名刺交換

ＰＲＯＦＩＬＥ　木村　壽男（きむら　ひさお）氏

京都大学農学部食品工学科を卒業後、企業の研究所における研究開発活動を経て、現職。
「技術を核とした経営革新」をメインテーマとし、技術戦略策定、研究開発・新製品開発マネジメント革新に関するコンサルティング、企業内研修、講演を行っている。
〈兼務活動他〉
・2004～2013 年：京都大学 産官学連携フェロー
・2010～2015 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 知識科学研究科 博士前期課程修了
〈代表図書〉
・「研究開発を変える」（同友館、2020 年）　・「研究開発は成長戦略エンジン」（同、 2015 年）

●受　講　料　各受講方法 1名につき **33，660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 を開催前日までにお送り致しますので、
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 をお送り致します。
＜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。

5月13日（木）　「技術マーケティングによる新規事業の創造」　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□に必ず✔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
氏 名（フリカナ）		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□に必ず✔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
氏 名（フリカナ）		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。　２７０３１－Ｍ