

# ～マーケティング指向で考える～ BtoB製品開発基礎セミナー

**会期** 2022年10月21日（金）  
9:30～16:30

**開催形態** Zoomのオンライン開催

**参加対象**

- 素材・部品・機器・装置など産業材メーカーの研究・開発・技術・企画部門等の若手・中堅社員
- 自社技術を事業につなげるために製品開発の仕組みや手法を検討している企業・部門の方
- マーケティングの基本的な考え方や手法を学びたい技術者

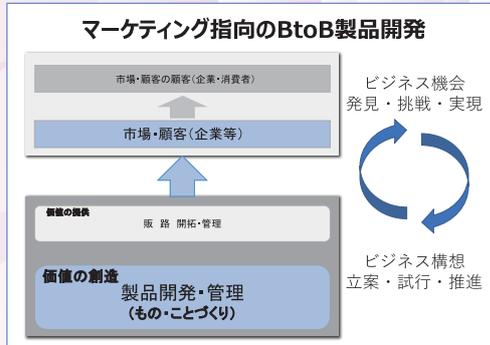
**講師** 石川 憲昭 アイマケ(株) 代表取締役

## 開催にあたって

BtoB企業では、顧客の要求だけに頼らず、自ら市場を開発し製品コンセプトを創造し、自社製品の開発にチャレンジする企業が増えています。この取組みには開発とマーケティングを一体的に進める「製品開発マーケティング」が効果的です。

本セミナーでは、マーケティングになじみの少ない技術者の方々に、マーケティング志向の製品開発の手法と、テーマの発想から評価・選択、そして、製品企画書への展開、一連の製品開発プロセスを個人演習を組み込み、体系的に理解して頂くことをねらいとしています。

Withコロナ社会に直面し変化する市場の動きを的確に把握し、自社の強みを活かした製品開発を推進できる技術者を目指している方々のご参加をお待ちしております。事前にマーケティングの知識は必要ありませんので、安心してご参加ください。



## 本セミナーで得られること

- BtoB企業の研究・開発・技術部門の実務者に必要な製品開発マーケティングの基礎知識の習得
- 研究・開発・技術部門の実務者のマーケティング感覚・事業マインドの向上
- 製品開発のためのテーマの発想法、コンセプト構築法の手法の習得
- 市場志向の製品開発のプロセス構築と推進方法
- 営業・企画など他部門とのコミュニケーション、交渉力の向上

## プログラム

9:30～16:30 (昼休憩 12:30～13:30)

### 1 自己紹介・現状のマーケティング評価

- 各参加者自己紹介 (zoom)

### 2 研究開発・技術部門のマーケティング機能と開発

- マーケティングの基本
- マーケティング活動の全体像
- BtoBビジネスの特徴

### 3 価値創造

- 顧客価値創造の基本
- 顧客価値の展開 (サービス価値・モノとコトの統合)

### 4 テーマの創出・事業・製品構想

自社の技術を基点に開発テーマを創造するまでの方法について検討する

#### ①市場開発

- 市場開発とは
- 外部環境分析 (技術動向/競合動向/政策動向)
- ターゲット市場分析 (業界構造分析) ほか

#### ②市場志向による実用化開発

- 自社の技術・強みの活用

**個人演習** 自社の技術・強み (zoom ブレイクアウトルーム)

**事例** BtoB企業の製品開発

### 5 製品開発の実践

- ①製品アイデアの創造
    - アイデア創造の要件
    - デザイン思考・アナロジー発想法によるアイデア創造
  - ②製品アイデア検証・選択
    - アンケートによる定量分析
    - 観察による定性分析
    - インタビューによる定性分析
    - テーマの選択
  - ③コンセプト創造
    - コンセプトとは
    - ポジショニング分析
- 個人演習** ポジショニング分析 (zoom ブレイクアウトルーム)
- ④コンセプト検証
    - AHPによるコンセプトの検証
    - コンセプトの可視化
  - ⑤市場テスト
    - 価格設定の基本
    - 価格と機能・性能のトレードオフ
    - コンジョイント分析による価格検証

### 6 事業性評価

- 事業採算性・事業戦略性

### 7 製品開発マーケティング実践のポイント

- 組織の集合知の活用 (実験場・PoC)
- 開発プロセスの変革 (エフェクチュエーション)

※プログラム変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

# ～マーケティング指向で考える～ BtoB製品開発基礎セミナー

講師紹介  
(敬称略)

石川 憲昭  
アイマーケ(株) 代表取締役

【略歴】1984年大学卒業後、電気機器メーカーにて産業財の事業企画、商品企画部門に従事。  
2004年アイマーケを創業、さまざまな業界の製品開発、マーケティング・販路開拓等のコンサルティングや研修を実施。  
これまで関わった企業は1000社以上。

【書籍】『商品開発・管理の新展開』[2022]商品開発・管理学会編、第4章「基礎技術・シーズから出発するBtoB商品開発・管理」を担当。

C

## お申込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字)  で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申込みが難しい方は  
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。  
TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン  
タブレットから



### 参加料 (消費税込)

一般社団法人 日本能率協会法人会員	55,000円/1名
上記会員外	66,000円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。  
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership/>  
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください、ご同意のうえお申込みください。

### キャンセル規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料
開催15日前～開催8日前(開催当日を含まず)	参加料の10%
開催7日前～前々日(開催当日を含まず)	参加料の30%
開催前日および当日	参加料の全額

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万一キャンセルの場合、初回のお申出の日付によりキャンセル料が発生します。  
(注) キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

**参加定員** 20名(参加人数が最少催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止にさせていただきます。)

### オンライン受講の方法

- オンライン会議ツール「Zoom」で配信します。  
事前に接続テスト (<https://zoom.us/test>) にアクセスいただき、動作をご確認ください。
  - 1申込につき1名様でご受講ください。(著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けしません)
  - ビデオオンでできる環境をご用意ください。イヤホンやヘッドセット、外部スピーカーを使用するの受講をおすすめします。
  - お申込み時、参加される方のメールアドレスを必ず登録してください。
  - テキストは事前に送付します。
  - 本セミナーの講義資料および配信映像の録画、録音、撮影など複製ならびに二次利用は一切禁止です。
  - Zoomにおけるリモート制御ならびにレコーディング機能はホスト側にて停止させていただきます。
- ※お申込みの前に必ずオンラインLIVEセミナー規約をご確認ください。  
お申込み完了を以て規約に同意したものといたします。

### プログラム内容に関する問い合わせ先(企画担当)

一般社団法人日本能率協会 産業振興センター 佐藤  
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1410(直通)

### 申込に関する問い合わせ先(参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271  
電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く  
E-mail : [seminar@jma.or.jp](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX : 03(3434)5505



### 会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。  
是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は  
<https://www.jma.or.jp/membership/>

日本の経営革新

×  
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援も行っています。

## JMAが選ばれ続ける4つの理由

- 1 現場課題に合わせたプログラム内容
- 2 実践力のつく演習・ディスカッション
- 3 研修結果を継続させる仕組み
- 4 多様な業界、業種と交流