

技術マーケティングと採算性分析

～今さら聞けない技術者・管理職のためのマーケティング～

技術者のミッションは、与えられた技術開発課題を達成することだけではありません。市場・顧客や社会にとっての価値につながる技術を開発することです。そのためには技術開発と並行して、市場動向についても注意深く観察し、戦略的な取り組みを構想・実行していく必要があります。つまり、マーケティングの考え方が必要となります。

また、売上・利益を確実に出すために、採算性も考慮した開発活動を行うことが重要です。策定した戦略の財務シミュレーションを行い、戦略をブラッシュアップするための計数感覚も必要です。

本講座では、技術者にとってもマーケティングが必要であることを理解していただき、技術を顧客価値につなげるマーケティングの基本的な考え方を財務面もあわせて理解してもらうことを目的とします。

対象者

- 研究・開発テーマや新規事業の検討に際し、マーケティング・採算性の要素を反映させたいとお考えの方
- 自社の製品や技術を軸にどのようなマーケティングを描くとよいか悩んでいる技術者
- 事業活動と財務とのつながりを理解したい技術者
- 研究開発部門、経営企画部門、新事業開発部門、設計開発部門、技術営業部門、知財部門などの方
- その他、テーマに関心のある方

講師

- 福島 彰一郎 氏 (株)ニューチャーネットワークス 取締役)
- 越水 重臣 氏 (産業技術大学院大学 教授)

ユニット	開催日時	講座内容
1	2/12(金) 18:30～21:30	技術・研究開発に必要なマーケティングとは
2	2/19(金) 18:30～21:30	技術・研究開発におけるマーケティング・ミックスの考え方
3	2/20(土) 10:00～13:00	技術マーケティング戦略策定の流れとポイント
4	2/20(土) 14:00～17:00	財務シミュレーションによる戦略のブラッシュアップ

※連続受講を推奨しておりますが、単発でのご参加も可能です。

対象：品川区中小製造業者等
会場：産業技術大学院大学学内（品川区東大井 1-10-40）
費用：全セミナー参加費は無料です。
申込：各講座、開催日の3日前までに下記の申込書にご記入の上、FAX いただくか、右記の問い合わせ先までお電話でお申込みください。

お申込み・お問合せ

品川区商業・ものづくり課企業支援係
TEL 03-5498-6333
FAX 03-5498-6338

切り取り不要

品川区 商業・ものづくり課 企業支援係行(FAX:03-5498-6338)

「技術マーケティングと採算性分析」受講申込書

氏名		受講希望 セミナー (○を記入)	連続受講(全4ユニット)			
貴社名			単発受講(希望ユニットに○)			
会社所在地	品川区		1	2	3	4
電話		FAX				

※ご記入いただいた内容は品川区が中小企業支援のために活用するものであり、第三者に公開するものではありません。