



顧客の視点からの競合他社の優先度付け、競合他社の強み・弱みの俯瞰的な把握、  
シナリオプランニングによる複数戦略の構想、スタートアップとの連携による競争戦略の構想

# 【Webセミナー(アーカイブ配信)対応】 技術者・研究者がやるべき市場分析・競合他社 〈ベンチマーキング〉分析と情報収集の進め方

価値づくりセミナー

2名同時に  
申込みで  
1名分無料  
※適用される範囲等、詳細は  
ホームページをご覧ください

日時	2021年2月15日(月) 10:30~16:30	会場	東京・品川区大井町 きゅりあん 4F 第1特別講習室
受講料	49,500円 ⇒S&T会員 46,970円 ※S&T会員(郵送DM案内あるいはE-mail案内を希望される方)は価格が5%OFFになります。 (定価: 本体45,000円+税4,500円 会員: 本体42,700円+税4,270円)		資料・昼食付

講師 東京大学協創プラットフォーム開発(株) パートナー ※東京大学協創プラットフォーム開発(株)は国立大学法人東京大学が2016年に出身・設立したベンチャーキャピタル

**趣旨** そもそも本当の競合はだれか? 競合はどのような特徴をもち何をしようとするのか?そしてどのようにすれば自社は競合に勝ち、財務的成果をあげられるのか?競合としては、大手企業ばかりでもなく、急速に成長するスタートアップも視野にいれておかなければなりません。・当セミナーでは、18年以上の新規事業開発・R&D戦略コンサルティングと技術系スタートアップ支援・投資の最前線の経験をもとに、生産財メーカーのエンジニアとしてもつべき競争戦略の考え方を学んでいただきます。  
・キーワードは、顧客の視点からの競合他社の優先度付け、競合他社の強み・弱みの俯瞰的な把握、シナリオプランニングによる複数戦略の構想、スタートアップとの連携による競争戦略の構想です。

<b>プログラム</b>	<p>1. 生産財メーカーの戦略構想の基本</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・エンジニアがまずおさえるべきマーケティングの特徴</li> <li>・製品アーキテクチャとビジネスモデルを一緒に考える</li> <li>・(ケース演習)高収益の生産材メーカーの事例からポイントを学ぶ</li> </ul> <p>2. 事業環境分析とは</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティング戦略検討における競合・市場調査の位置づけ</li> <li>・有望用途の選定</li> <li>・業界構造分析とマクロ環境分析</li> <li>・顧客特性分析</li> </ul> <p>3. そもそも競合はだれか?真の競合を見出すための思考法</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・有望用途における主な顧客企業を設定する</li> <li>・顧客企業の利用シーンを主観をもってイメージする</li> <li>・顧客の立場から困り事・ニーズを解決する商品・サービスを想定する</li> <li>・それらを提供する業界・企業をリストアップし、優先度をつける</li> <li>～既存、代替品、新規参入、スタートアップ～</li> </ul> <p>4. 「事業レベル」で競合で勝つための分析・構想のフレームワークとは</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製品や技術だけの競合他社分析で事業として勝てるのか?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競合他社の強み・弱みを俯瞰的に把握・洞察する</li> <li>・競合の現状の戦略を把握する</li> <li>・競合他社の過去の動向から思考・行動パターンを洞察する</li> </ul> <p>5. 市場調査のすすめ方とそのポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2次情報: WEB調査、データベース活用、スポットコンサルなど</li> <li>・1次情報: 顧客企業や異業種ヒアリング、フィールド調査</li> </ul> <p>6. イノベーショントレンド ～スタートアップを活用して競争優位性を築く!～</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業会社とスタートアップの違いを互いに理解し、シナジーを出す</li> <li>～10のポイント～</li> <li>・事業会社、スタートアップ、ベンチャーキャピタルの関係性</li> <li>～イノベーション・エコシステム～</li> <li>・「社内で行うべき新事業」を「社外でスタートアップ形式」で立ち上げる</li> <li>・事業会社とスタートアップの連携事例</li> <li>・カーブアウト・ベンチャーの成功のポイント(参考資料)</li> <li>・単なるエンジニアでなく、イノベーターになるためのマインドセットとは</li> </ul>
--------------	---	--

テレワーク応援キャンペーン(1名受講)【Live配信/WEBセミナー受講限定】 1名申込みの場合:受講料(定価:35,200円/S&T会員 33,440円) このセミナーは【会場での受講】の他に、【WEBセミナー(撮影した動画)】でのご受講が可能です。詳細はホームページをご確認ください。

■2名同時申込みで1名分無料■  
(1名あたり定価半額の24,750円)  
※2名様ともS&T会員登録をしていただいた場合に限りです。※受講券、請求書は、代表者にご郵送いたします。  
※同一法人内(グループ会社でも可)による2名同時申込みのみ適用いたします。  
※3名様以上のお申込みの場合、左記1名あたりの金額で受講できます。  
※「価値づくりセミナー専用クーポン」以外の割引は適用できません。  
※請求書および領収書は1名様ごとに発行可能です。(通信欄に「請求書1名ごと発行」と記入ください。)

※講師、プログラムの内容が変更になる場合もございます。最新の情報はHPにてご確認ください。※申込用紙が複数枚必要な場合等は、本用紙をコピーしてお使いください。

<b>セミナー申込用紙</b> K210215 (市場・競合他社分析)		
会社名 団体名		※太枠の中をご記入下さい。 ※□にチェックをご記入ください。 ※E-mailアドレスまたはFAX番号を必ずご記入下さい。
部署		
役職	〒	<b>今後のご案内</b> <input type="checkbox"/> E-mail希望・登録済み S&T会員価格を <input type="checkbox"/> 郵送希望・登録済み 適用いたします。 <input type="checkbox"/> 希望しない (E-mailアドレス必須)
ふりがな	住所	
氏名		<b>お支払方法</b> <input type="checkbox"/> 銀行振込(振込予定日 月 日) <input type="checkbox"/> 当日現金払い
TEL	FAX	<b>通信欄</b> <input type="checkbox"/> 【会場受講】希望 <input type="checkbox"/> 【WEBセミナー】希望
E-mail	※申込みに使用する連絡に使用するため、可能な限りご記入ください。	
●受講料について 「2名同時申込みで1名分無料」については上記の注意事項をお読みください。 ●お申込みについて 申込用紙に必要事項をご記入のうえ、FAXでお申込みください。また、当社ホームページからでもお申込みいただけます。お申込みを確認次第、請求書・受講券・会場案内図をお送りします。 ●お支払いについて 受講料は、銀行振込(原則として開催日まで)、もしくは当日現金にてお支払いください。銀行振込の場合、原則として領収書の発行はいたしません。振込手数料はお客様がご負担ください。 ●個人情報の取り扱いについて ご記入いただいた個人情報は、事務連絡・発送の他、情報案内等に使用いたします。詳しくはホームページをご覧ください。 ●キャンセル規定 開催日から逆算(営業日:土日・祝祭日等を除く)いたしまして、 ・開催7日前以前のキャンセル: キャンセル料はいただきません。 ・開催3～6日前でのキャンセル: 受講料の70% ・開催当日～2日前でのキャンセル: 欠席: 受講料の100% ※ご注意※ 参加者が最少催行人数に達しない場合など、事情により中止になる場合がございます。		

**サイエンス & テクノロジー**  
研究・技術・事業開発のためのセミナー/書籍  
サイエンス&テクノロジー株式会社  
TEL 03-5733-4188 FAX 03-5733-4187  
〒105-0013  
東京都港区浜松町1-2-12 浜松町F-1ビル7F  
https://www.science-t.com