

# MOT 技術経営 セミナー 2024

これから新事業・新製品企画をする方には是非オススメしたいステップ型セミナー

## 基礎コース



## 実践コース



多数のお申込み  
ありがとうございました！

## 日程

全2日間コース

1日目 11/27(水) 10:00~17:00

2日目 11/28(木) 10:00~17:00  
(各1H休憩あり)

## 会場

ウインクあいち 15階

(公財)科学技術交流財団 研究交流センター

名古屋市中村区名駅4丁目4-38 (ミッドランドスクエア東側)

## 参加費

30,000円(税込) 全2日分、書籍2冊代含む

## 定員

15名 (最少催行人数8名、  
2日間参加できる方)

## 締切

11月12日(火)



Management of Technology

主催

技術経営 (MOT) 研修実行委員会

(公財)科学技術交流財団、(公財)名古屋産業科学研究所、(公財)名古屋産業振興公社

# MOT 技術経営 セミナー2024

## 基礎コース

昨今、企業が新製品や新たなサービス、ビジネスモデルを企画開発し、今後の市場ニーズに応じていく中で、技術と経営の双方を理解し、事業戦略を推進できる人材が必要不可欠となっています。

本セミナーでは、「基礎コース」として事業環境の変化に対応し、経営視点から技術戦略を検討するための基本的なMOTスキルを習得いただくとともに、講師との質疑応答の場も逐次ご提供します。

### 過去受講者の声

- テキストを読むだけでは理解できない生の声を聞いたのが収穫でした。
- イノベーションと通常の生産活動では異なるマネジメントが必要であることがよく分かりました。
- 実際に事業を立ち上げた経験・実績について、特に成功だけでなく失敗した話も聞けて良かったです。
- 経営層と担当者の考え方のミスマッチについて、説明を聞いてとても納得できました。



出川 通氏



山田 基成氏



中村 善貞氏



釜 剛史氏

## 技術経営 (MOT) 研修〈基礎コース〉プログラム

※講師都合等により変更となる場合があります。

多数のお申込み  
ありがとうございました！

「新事業企画のエッセンスはこれで」  
「新たな視点の発見に」  
知る！  
MOTを

# MOT 技術経営 セミナー2024

## 実践コース

新規事業・スタートアップの成功のためには、潜在・初期マーケティングが非常に重要です。新事業や新製品の開発テーマの選定にあたっては、技術者のマーケット対応能力によって成否が左右され、技術者自身が未来製品に対する具体的な顧客ニーズ（ベネフィット）をいかに技術仕様として詰めていけるかが、事業化につながる最大のポイントとなります。

本研修では、近年体系化が可能となったMOTマーケティングを中心に紹介し、座学に加え、自らが抱えている課題（テーマ）をもとに演習を行うとともに、グループ討議を踏まえることで、今までとは異なる視点から課題解決に向けての糸口を学べます。

「MOTマーケティングの実践道場」  
〜100%のワーキングを社内でも〜  
**使う！**  
**MOTを**



### 過去受講者の声

- 他の参加者の事例や考え、講師の解説を聞きながら取り組むことができ良かったです。
- 講師の演習でのコメントが的確でした。
- 大変参考になりました。異業種の方との交流は良い刺激を貰いました。

## 技術経営 (MOT) 研修〈実践コース〉プログラム

※講師都合等により変更となる場合があります。

### 講師紹介

株式会社テクノ・インテグレーション 代表取締役 **出川 通** (でがわ とおる)

2004年に株式会社テクノ・インテグレーションを設立、代表取締役社長として、MOT (技術経営) やイノベーションのマネジメント手法を用いて多数の大中小企業向けに開発・事業化のコンサルティングや研修、実践マネジメントなどを行っている。

現在、早稲田大学・東北大学・島根大学・大分大学・香川大学などの客員教授や多数の大学・高専での非常勤講師などで学生、社会人、中小企業・ベンチャー経営者に実践MOTを講義すると共に、複数のベンチャー企業の役員、経産省、文科省、農水省、NEDO、JST各種評価委員や技術者教育関係団体の理事など多くの役職に就任。著書はMOT関連多数発刊。

### 1日目

10:00

12:00

#### ①マーケティングのためのMOT基礎知識

新規事業の準備段階ともいえる技術コアと市場可能性からの将来の製品・事業化テーマ抽出から始まり、時系列的な実践マネジメントの方法論について、MOTマーケティングと関連する概要を学ぶ。

#### ②実践MOTマーケティング(1)

<マーケットの区分けとしてのライフサイクルとキャズム超え>

一般的にマーケットにおける新商品のライフサイクルは確率論的な分布によって示され、ライフサイクルの各段階では、ターゲットとすべき顧客のセグメント化が行われる。このマーケットの区分けを想定した考え方や対応を学ぶ。

- ミニ演習とグループ議論 (1) キャズム理論

#### ③実践MOTマーケティング(2)

<顧客と対話して隠れたニーズを探りベネフィット展開へ>

市場と技術を繋げ、開発に入る前段階で「製品仕様の明確化」「商品化対象マーケットの確認」「マーケットのクリエーション」を可能にするため、顧客が求める価値やベネフィットの潜在的なニーズ抽出を学ぶ。

- ミニ演習とグループ議論 (2) ベネフィット理論

11/27  
(水)

13:00

17:00

途中休憩あり

### 2日目

10:00

12:00

#### ④実践MOTマーケティング(3)

<見えないマーケットの推定と定量化でのフェルミ推定の活用>

新規事業においては、未来の想定顧客からの反応や見通しを得ても、存在しないマーケットを具体的、定量的に推定するかが経営判断上の最大の課題となることから、フェルミ推定法による市場の定量化方法を学ぶ。

- ミニ演習とグループ議論 (3) フェルミ推定

#### ⑤研究開発・新事業テーマのためのMOTマーケティング

新規事業や新商品を目指した研究開発テーマや事業開発テーマを考える時に必要な市場ベースの検証、ならびに事業進捗レベルと市場進捗レベルを評価軸とした分析・評価方法を学ぶ。

- 各グループや個人からの発表と総合討議

11/28  
(木)

13:00

17:00

途中休憩あり

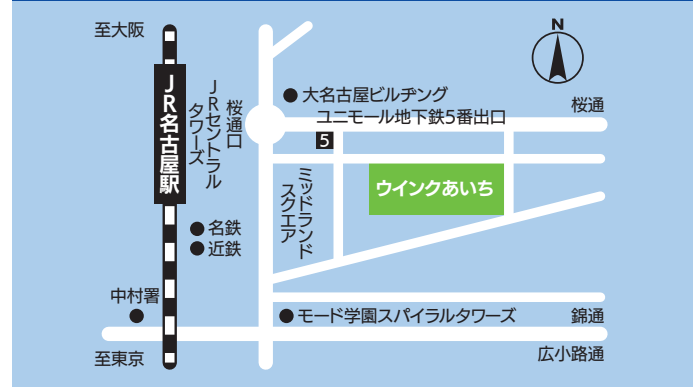
## 基礎コース会場

多数のお申込み  
ありがとうございました！

## 実践コース会場

### ウインクあいち

JR名古屋駅桜通口からミッドランドスクエア方面 徒歩5分、  
ユニモール地下街 5番出口 徒歩2分



## 申込方法

申込受付窓口の(公財)科学技術交流財団ホームページ <https://www.astf.or.jp/> の新着情報からアクセス

または

専用サイト <https://astf.jp/mot2024/> をご覧ください。

こちらからお申し込みが可能です。

また、右のQRコードからでも可能です。

なお、定員に達し次第、募集を終了いたします。



## ■お支払い方法

受付直後(当日または翌日)にメールで事務局より指定振込口座をお知らせしますので、そちらにお振込みください。  
(振込手数料はご負担願います。)

期限： <実践コース> 11/12(火)

## ■お問い合わせ先

(公財)科学技術交流財団 業務部(MOT研修担当) TEL 0561-76-8326 E-mail chusyo@astf.or.jp

## ■その他

- ・受講者の皆様には後日「研修のご案内」「レジュメ」「書籍」お渡します。(メール、会場、郵送等)
- ・ご記入いただいた個人情報は、当事務局からの各種連絡・情報提供目的のみに利用させていただきます。
- ・当研修中の各自の発案内容については、機密性を求めないオープンなものとして討論願います。

## 本セミナーの参加者層

2023年度基礎コースアンケート回答より

