マーケティング戦略（製造業）・営業マネジメントと製品開発戦略

Marketing and product development strategies for manufacturing industries

中小企業診断コース関連科目

担当教員	石井宏宗（専任） 五十嵐博一（専任）	**単位数**	1単位
開講学期	春学期	**開講曜日・時限**	授業スケジュール参照
位置づけ	マーケティング・営業 応用段階		
区分	基幹科目		

科目紹介	
科目の重要性・必要性	マーケティング戦略（製造業）営業 本科目では、中小製造業を対象としたマーケティング手法について学ぶ。中小製造業のマーケティング戦略では、大企業やB to C 企業とは異なることを理解し、戦略構築することが重要であることを理解する必要性がある。 製品開発戦略 製造業においては製品開発戦略や知的財産戦略に活かすことも求められている。更に、これらの視点を数値計画まで落とし込んでいくことも求められている。
科目の目的	マーケティング戦略（製造業）営業 マーケティング戦略における中小企業と大企業の違い、B to C 企業とB to B 企業の違いを理解し、中小製造業のマーケティング戦略立案手法を学ぶ。 製品開発戦略 経営戦略を推進するうえでの製品戦略の考え方をニーズとシーズの関連性を理解し、開発コンセプトに至るポイントを修得する。
到達目標	マーケティング戦略（製造業）営業 中小製造業のマーケティング戦略立案を支援するために必要な基本的な能力を身に着ける。 製品開発戦略 中小企業の製品開発はどのようなプロセスで進めることが望ましいか、中小企業の製品開発プロセスを理解する。

受講してもらいたい院生	中堅、中小企業のコンサルタントを目指す院生。

授業計画		
第1回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：BtoCマーケティングとBtoBマーケティングにはどのような違いがあるかを考えてくる。 復習：授業内容を振り返って整理する。
	授業内容	マーケティング戦略（製造業）（１）（講義とディスカッション） ・マーケティングの基礎 BtoCマーケティングとBtoBマーケティングの違いについて価値分析の手法を用いて、それぞれの違いについて学ぶ。加えて製品ライフサイクルと価格・コストの関係、ブランドの機能と戦略（類型）やイノベーター理論など基礎知識を修得する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
第2回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	連続授業なので前回と同じ。
	授業内容	マーケティング戦略（製造業）（２）（講義とディスカッション） ・４P戦略 商品戦略 / 価格戦略 / チャネル戦略 / プロモーション戦略
	授業課題	無

第3回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：中小製造業の市場開拓事例を調べてくる。 復習：授業内容を振り返って整理する。
	授業内容	マーケティング戦略（製造業）（３）（講義とディスカッション） ・４P戦略（前回の続き） 商品戦略 / 価格戦略 / チャネル戦略 / プロモーション戦略
	授業課題	無
第4回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	連続授業なので前回と同じ。
	授業内容	マーケティング戦略（製造業）（４）（講義とディスカッション） ・製造業の新市場開拓戦略 製造業の新市場開拓事例から新市場開拓成功の要因を考える。
	授業課題	無
第5回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：参考文献を読んでくる。 復習：授業内容を振り返って整理する。
	授業内容	マーケティング戦略（製造業）（５）（講義とディスカッション） ・中小製造業のマーケティングとイノベーション 　参考文献を手掛かりとし、中小製造業のマーケティング戦略とイノベーションについて議論する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック

第6回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	連続授業なので前回と同じ。
	授業内容	マーケティング戦略（製造業）（６）（グループワーク） ・ケーススタディ 　モデル企業の市場開拓戦略と営業体制構築を検討する。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	全体へのフィードバック
第7回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	予習：授業で発表するために、中小製造業のマーケティング戦略を検討してくる。 復習：他の人の発表内容を振り返る。
	授業内容	マーケティング戦略（製造業）（７）（発表） ・中小製造業のマーケティング戦略を提案する。 ・ほかの人の発表内容を評価する。
	授業課題	無
第8回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	連続授業なので前回と同じ。
	授業内容	マーケティング戦略（製造業）（８）（発表） ・中小製造業のマーケティング戦略を提案する。（前回の続き） ・ほかの人の発表内容を評価する。
	授業課題	無

第9回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	中小企業における新製品開発について、自社または取引先などの「事例」をメモにまとめて講義に臨むこと。
	授業内容	製品開発戦略（１）（講義とディスカッション） ・新製品開発の必要性 フレームワークから新製品の必要性と中小企業ならではの製品開発の考え方について学ぶ。新製品と製品開発プロセスについて、市場選定→内部外部分析→市場ポジション→製品コンセプト→技術要素の抽出と開発→市場テスト→販売展開の一連の活動を理解する。またBtoBとBtoCのマーケットの違いやニーズとシーズの関連性について考察する。
第10回	**予習・復習時間**	4時間
	予習・復習内容	イノベーションに繋がるアイデア創出について、自社または取引先などの「事例」をメモにまとめて講義に臨むこと。
	授業内容	製品開発戦略（２）（講義とディスカッション） ・製品開発におけるイノベーションの源泉とアイデア イノベーションの概観、イノベーションの源泉となるアイデア創出のプロセス、ニーズ志向とシーズ志向からの開発コンセプトの策定の違いについて学ぶ。加えて製品と製品開発プロセスの一連の活動について演習を通じて理解する。演習方法としては、ケースを活用して実施。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

第11回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	新製品をいかに事業化するか、そのプロセスについて、自社または取引先などの「事例」をメモにまとめて講義に臨むこと。
	授業内容	製品開発戦略（３）（講義とディスカッション） ・製品開発の事業化プロセス クロスSWOTからの市場・製品機会の抽出、製品開発に必要な経営資源の抽出、事業化のための計画策定について学ぶ。知財マップや商標・意匠など知的財産権を活かした製品開発も理解する。演習方法としては、ケースを活用して実施。
第12回	予習・復習時間	4時間
	予習・復習内容	新製品事業の評価方法について、自社または取引先などの「事例」をメモにまとめて講義に臨むこと。
	授業内容	製品開発戦略（４）（講義とディスカッション） ・製品開発における支援施策や外部資源の活かし方 経営資源が乏しい中小企業においても、支援施策や外部資源を上手に活かした製品開発の進め方について学ぶ。開発における外部資源の利用として、開発資金の確保、技術アライアンス・産学共同による開発、試作ネットワーク等の活用も理解する。演習方法としては、ケースを活用して実施。
	授業課題	有
	課題フィードバック方法	個別フィードバック

授業情報	
授業方法	・マーケティング戦略（製造業）営業 中小企業K社（プラスチック加工業）のケース 基礎知識の講義と予習内容の共有の後に、グループディスカッションや演習を実施して理解を深めるとともに、コンサルティングの現場で活用できる実戦的な応用力を身に着ける。 ・製品開発戦略 講義とグループでの検討・作業を交えて行う。

テキスト	・マーケティング戦略（製造業）営業 講義は担当教員が作成したオリジナルテキストを使用する。（なお、資料によっては必要に応じOffice365に事前・事後アップする。） ・製品開発戦略 講義は担当教員が作成したオリジナルテキストを使用する。（なお、資料によっては必要に応じOffice365に事前・事後アップする。）
参考図書	・マーケティング戦略（製造業）営業 コトラー、アームストロング『マーケティング原理』丸善出版（ISBN　：4621066226） ・製品開発戦略 宮永博史『顧客創造 実践講座』ファーストプレス　ISBN：978-4904336168

評価方法		
評価の視点	**評価ウェイト**	**備考**
授業への参画姿勢 受講態度、発言内容、グループワークにおける貢献	35％	マーケティング戦略（製造業）営業
プレゼンテーションの発表内容 基本的な知識やスキルの理解度とプレゼンテーションにおける応用力	35％	マーケティング戦略（製造業）営業
授業参画度　授業中の積極的な発言とその内容、演習の際の的確な指摘や考え方の整理・発想など	15％	製品開発戦略
課題レポートの内容と発表する場合はそのプレゼンテーション力等	15％	製品開発戦略
合計	100％	

受講生へ （授業科目のアピールポイント、必要な基礎となる科目の履修や知識・スキル）
単に知識の習得を目指すのではなく、コンサルタントとして業務にあたる際に活用できる実戦力や応用力を身に着けることを意識して授業に取り組んで下さい。

その他
シラバスの講義内容は、一部変更する場合がある。 変更の場合は、各教員の講義初日に改めて説明を行う。