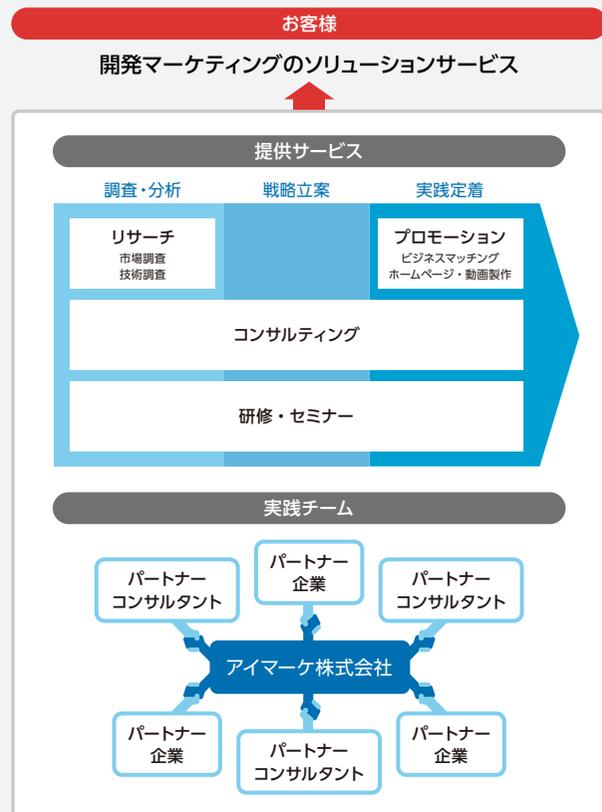


ものづくり企業とともに 社会に役立つ製品を脈々と!

ものづくり企業の生命線である事業・製品開発。

売れる製品を生み出すには、開発とマーケティングを一体化した開発マーケティングが効果を発揮します。アイマーケは、“技術をビジネスにするビジネスデザイン”と“ユーザーに支持される製品コンセプト”にこだわり、BtoBものづくり企業様とともに開発マーケティングを進めます。



代表取締役 (MBA)

石川 憲昭 Noriaki Ishikawa

公的業務歴: 大学非常勤講師、経済産業省 事業評価委員等

『速解!“売れる商品を創る”開発マーケティング50のステップ』
日刊工業新聞社

主な著作
開発と一体となったマーケティング活動で顧客の求める価値を創出
(社)日本経営協会「OMNI MANAGEMENT」所収

会社概要

Company Profile

| | |
|--------|--|
| 会社名 | アイマーケ株式会社 |
| 所在地 | 〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 京都高度技術研究所8F |
| 創業 | 2004年5月 (2006年5月法人化) |
| E-mail | info@imarketing.jp |
| URL | http://www.imarketing.jp/ |
| 代表取締役 | 石川 憲昭 |
| 所属団体 | 商品開発・管理学会(日本学会会議協力学術団体) 日本マーケティング学会 京都商工会議所 京都経営者協会 中小企業家同友会 京都マーケティング研究会 |



JR嵯峨野線「丹波口」より徒歩5分。
市バス32系統
「京都リサーチパーク前」で下車。

marke

アイマーケ株式会社

GOAL

売れる製品



START

事業アイデア
技術シーズ

技術開発

marke

アイマーケ株式会社

〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 京都高度技術研究所8F

075-722-6440

✉ info@imarketing.jp 🌐 http://www.imarketing.jp/

ものづくり企業の 開発マーケティング コンサルティング

コンサルティング / セミナー・研修 / 市場調査

製品開発から販路開拓まで 技術のビジネス化をトータルサポート

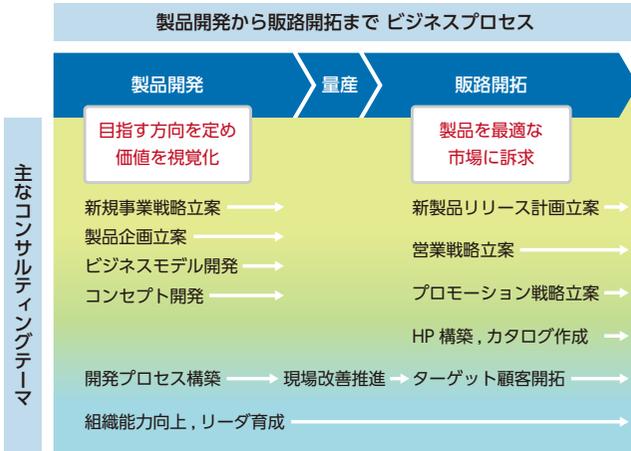
事業・製品開発プロジェクトの成功をめざし、戦略策定・企画立案、コンセプト開発、プロモーションまで企業様と一体となりプロジェクトを推進します。

特徴

(1) BtoBものづくりに合致した開発マーケティング手法を駆使
「商品企画7つ道具」「ビジネスモデルキャンパス」「デザイン思考」などのビジネスツールやフレームワークをお客様の実態に最適構成。

(2) 現場・実践志向
戦略や企画の実現に必要な開発プロセスの構築や現場改善、営業力強化等、組織能力の向上やリーダー育成のプログラムを体系化。

(3) 専門家集団と産学官ネットワーク
FA、電機、電子、機械、化学、エネルギー、IT等BtoBのエキスパートをパートナーとして整備、さらに産業クラスター、中小企業支援機関での活動で蓄積した多分野のネットワークを保有。



- 主な実績**
- 産業部品、機器等の新製品企画、開発 等多数
 - 電機、電子、機械、金属加工メーカ等の新規事業開発 等多数
 - 産業財メーカーの開発プロセス革新
 - ものづくり企業連携による製品開発
 - 産業部品、機器メーカー等のマーケティング戦略構築 等多数
 - ものづくり中小企業の営業体制構築 等多数

実践知と理論を融合し 現場志向のカリキュラムによる講義

企業研修や経済団体、産業支援機関が主催するセミナーに、代表の石川憲昭が出席し、実践知にマーケティングや経営戦略などの理論を融合した内容でカリキュラムを構成しわかりやすい講義を行います。セミナーの内容は、開発マーケティングを中核に、マーケティングの基礎やBtoBマーケティング、展示商談会、市場リサーチ、新規顧客開拓、提案力向上などテーマ別・習熟度に応じて提供します。

● セミナー・研修内容例

| | 入門・基礎 | 実践 |
|-----------|--|---|
| マーケティング全般 | ・マーケティング基礎 ・BtoB マーケティング基礎 ・研究開発部門のマーケティング | ・マーケティング実践 ・BtoB マーケティング実践 ・中小企業経営トップのマーケティング |
| 製品開発事業開発 | ・開発マーケティング基礎 ・BtoB ものづくり企業の開発マーケティング基礎 ・中小企業の製品開発の進め方 ・研究・開発・技術部門の開発マーケティング ・ベンチャー・中小企業の製品開発 | ・開発マーケティング実践 ・BtoB ものづくり企業の開発マーケティング実践 ・BtoB ものづくり企業技術・シーズからの製品開発 ・開発テーマの探索・創出法 ・シーズ発想からのビジネスデザイン |
| 営業戦略営業管理 | ・展示商談会出展のノウハウ教えます ・ビジネスマッチング商談会プレゼンテーション | ・新規顧客開拓の進め方 実践 ・実践提案力向上 ・成果の上がる展示商談会・出展ノウハウ |
| 市場調査リサーチ | ・消費者の声の集め方・調べ方 ・製品開発のための市場リサーチの基礎 | ・市場調査のスキルアップ ・製品開発のための市場リサーチ実践 |
| 経営戦略 | ・自社のビジネスモデルのたな卸し ・BtoB 企業の技術ブランディング入門 ・ビジネスモデル作成の基礎 | ・新規事業創造とビジネスモデルワークショップ ・BtoB 企業の技術ブランディング |

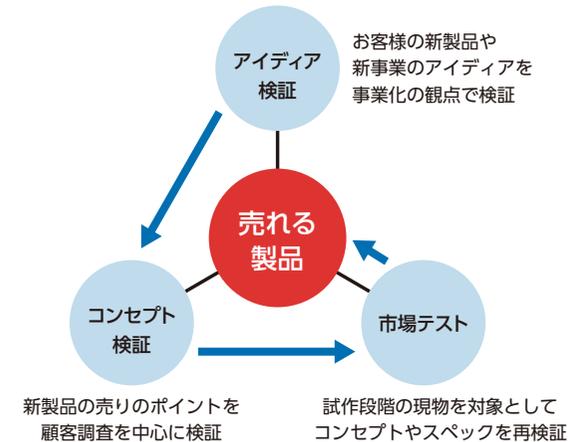
主な実績

- ・公的機関・団体等
- (独) 中小企業基盤整備機構・中小企業大学校関西校・中小企業大学校三条校・中小企業大学校直方校・(財) 大阪産業振興機構・(財) 滋賀バイオ産業推進機構・(財) わかやま産業振興機構・(財) かがわ産業支援財団・(財) 京都産業21・(財) ひろしま産業振興機構・北九州市・京都商工会議所・大阪商工会議所・守口門真商工会議所・東大阪商工会議所・兵庫県中小企業連合会・大分商工会議所・鹿児島商工会議所・三木商工会・彦根商工会議所・泉南市商工会・栗東商工会・大和高田商工会議所・NPO 京都ほっとはあとセンター 等多数
- ・その他 大企業、中堅・中小企業の企業内研修 等多数

戦略につながるきめ細やかな 市場調査サービスを提供

市場を把握し顧客を知ることが、開発マーケティングの両輪の一つです。ニッチな市場や分野でも、マーケティングリサーチを請け負い、業界の技術動向や競合動向、市場動向などを調査します。また、製品開発に不可欠な製品の選好調査などの市場検証サービスを用意。アンケートやインタビューにより得た市場情報を、開発マーケティング専門会社ならではの分析をほどこし製品の方向性を明確にし、開発の道筋を描き、売れる製品の実現にむけて要点を提案します。

市場検証サービスの基本構造



主な実績

- 産業機器製品の顧客満足度及び要望調査 (多数)
- 産業財の製品開発ニーズ調査 (多数)
- エネルギー分野の産学連携調査
- エネルギー分野の大学シーズの産業化展開調査等

その他、プロモーションに関する業務も承ります

BtoBビジネスに精通したパートナーとともに良質なコンテンツを創造。プロモーションに関する業務につきましても、経験豊かなパートナー企業やパートナーコンサルタントとともに請負います。
主な業務: テクニカルライティング、ホームページ製作、動画製作、ビジネスマッチング