

# 技術シーズ・潜在ニーズの 抽出法と商品アイデア創出への活用

1名分料金で  
2人目無料

- ◆日時:2018年11月21日(水) 10:30~16:30
  - ◆会場:商工情報センター(カメリアプラザ) 9F 第2研修室
  - ◆聴講料:1名につき49,980円(税込、昼食・資料付)
- ※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。
- ・1名でお申込みされた場合、1名につき**47,250円**
  - ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で49,980円)**
- ※学生のご参加は、1名につき受講料10,800円です。  
(ただし、企業に籍者は除きます。また、2人目無料も適用外です。)

## セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

### ●講師:(株)オフィスクリエイティブズ 代表 桐畑 慎司 氏

#### 《講師の略歴》

1984年 京都大学工学部電子工学科卒業  
 1984年 松下電工(株)【現パナソニック(株)】に入社、本社研究所に配属  
 赤外線応用計測技術、光学設計技術を開発  
 1990年 情報機器事業部門R&Dセンターに移動  
 人体検知センサ、高機能配線器具、住宅設備機器を開発  
 全社プロジェクトに参画し、先進技術を結集したセンサやLED照明を開発  
 2004年 情報機器事業本部総合商品企画部門に移動  
 住宅・マンション設備システムなどの新規事業・新商品の企画を推進  
 2006年 中小企業診断士登録  
 2011年 早期退職し、商品企画・調査、人材育成を主な業務とするコンサルタントとして独立  
 2012年 (株)オフィスクリエイティブズ設立(9月)

#### 《受講対象・レベル》

メーカーを中心とした技術者・開発者・研究者

#### 《習得できる知識》

1. 技術シーズ・強みを起点とした顧客ニーズ抽出方法
2. 顧客の無理難題を解決するコンセプト開発手法
3. 提案のベースとなるコンセプトシート作成方法

#### 《講座の趣旨》

技術革新やグローバル化など環境変化が激しさを増す中、既存事業の強化と合わせて新規事業や新商品への取り組みが一層重要となっています。企画プロセスに力点を置いた技術・新商品開発アプローチにより、顧客ニーズを捉えた研究開発テーマや新商品アイデアの創出をはかります。特にポイントとなる以下の3点について、ワークショップ形式で学ぶことで、理解を深めていきます。

- ・強みの洗い出しと仮想顧客の想定による技術シーズ・潜在ニーズの抽出
- ・課題の明確化と自由発想法を活用した商品アイデアの発想
- ・コンセプトを系統立ててまとめた企画書の作成。

#### 《プログラム》

1. 顧客に選ばれる商品は、自社の強みや技術シーズが起点
  - ・顧客は課題や問題を解決してくれる商品を求めている
  - ・技術シーズ・強みと顧客ニーズのマッチングがポイント
  - ・顧客への提案型アプローチで潜在ニーズを抽出
2. ヒット商品を生み出す自社の強みや技術シーズの抽出方法
  - ・意外に見落としている自社の強みや技術シーズ
  - ・顧客のニーズにこたえる強み・技術シーズは、顧客にベネフィットを提供する
  - ・強み・技術シーズの「~できる」ことで、ベネフィットを検証

【ワーク1】技術シーズ・強みの抽出、ベネフィットの設定
3. 強み・技術シーズ起点のニーズ抽出手法
  - ・セグメンテーションやトレンドを活用して、狙いのターゲット市場・顧客(像)を設定
  - ・強み・技術シーズから生まれる仮想ニーズとターゲット市場・顧客の適合性を分析
  - ・ターゲット市場・顧客の事業特性や  
市場環境分析から、潜在ニーズについても設定

【ワーク2】仮想ニーズ適合性分析、顧客潜在ニーズの設定
4. 顧客ニーズを解決するコンセプト開発手法
  - ・顧客の無理難題がヒット商品への鍵
  - ・ロジカルシンキングで課題を明確化し、ラテラルシンキングで発想のワクを広げる
  - ・グループで天才になろう

【ワーク3】情報(背景、課題など)の共有化、ブレインストーミングによるアイデア出し
5. 企画をまとめてコンセプトを見える化
  - ・企画コンセプトの要素を系統立ててまとめることで提案に訴求力が向上
  - ・「売り」(USP)を打ち出して、提案にインパクトを与える
  - ・コンセプトの見える化で、関係者との情報共有化、ブラッシュアップを深める

【ワーク4】企画内容の整理、コンセプトシートの作成

【質疑応答・名刺交換】

### 『シーズ・ニーズ抽出』セミナー申込書

FAX:03-5857-4812

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

Eメール  郵送

#### ● セミナーの受講申込みについて ●

左の申込みフォームに必要な事項をご明記の上、FAXしてください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書、会場の地図をお送りいたします。  
 セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。  
 ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。  
 ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>