

自社コア技術から発想するテーマ創出法

～技術機能展開法を利用して～

1名分料金で
2人目無料

※職場や自宅のPCでオンライン会議アプリZoomを使って受講できます。受講方法は申込後にご連絡いたします。

- ◆日時:2026年7月17日(金) 10:30～16:30
- ◆形式:ZoomによるWEB配信
- ◆聴講料:1名につき55,000円(税込、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44,000円(税込)
・2名以上同時でお申し込みされた場合、1名につき27,500円(税込)

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。

★HPはこちらから ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/seminar/260704>

◆講師:ベクター・コンサルティング(株) 代表取締役社長 浪江 一公 氏

【受講対象】

研究開発部門、研究企画、技術企画、商品企画経営企画などの部門の方々、
- テーマ創出において、自社技術活用をお考えの方
- 製品アイデア創出法に、ご関心のある方
- コア技術戦略の策定を検討されている方、など

【講座の趣旨】

革新的製品アイデア創出において、多くの企業の方々に関心を持たれているのが、自社が保有する技術をベースとした製品アイデアの創出です。しかしながら、多くの場合、自社の技術をベースとした製品アイデアの創出では、対象となる市場が特定されず、そのため思考の対象となる市場は、ほぼ無限に拡散し、そのため良いアイデアを見つけることが難しいという、基本的な問題を抱えています。
この問題を払拭し、自社保有技術に基づき製品アイデアを創出するには、自社が保有する技術で何ができるか? すなわちその技術で実現できる『機能』に展開することが有効です。また同時にその際、一つの『機能』にだけではなく、その技術で実現できる・できそうな『機能』をありつけ数多く創出することで、発想製品アイデア数を拡大します。それが、技術機能展開法です。
本セミナーでは、どう自社コア技術をベースとして製品アイデア創出を行うかについて、その実現を阻む上記課題を含む複数の課題を挙げ、その解決の方策を踏まえながら紹介し、プロジェクトの進め方を具体的に議論していきます。

【プログラム】

- 技術機能展開法を使ったテーマ創出とは
 - 1-1 自社技術を活用してのテーマ創出ニーズの存在
 - 1-2 「技術をしゃぶり尽くす」必要性 1-3 既存技術を他用途に展開した例
 - 1-4 自社技術の用途を見つけることの難しさ
 - 1-5 自社技術で実現できる機能を明らかにする
 - 1-6 技術機能展開図のイメージ 1-7 技術機能展開法の背景の2つの概念
- 革新的テーマ(製品アイデア)創出の基本フレームワーク
 - 2-1 ドリルメーカーは顧客に何を売っているか?
 - 2-2 企業が売っているものの本質:顧客価値 2-3 革新的テーマの定義
 - 2-4 革新的テーマ創出のための「新結合」(スパーク)
 - 2-5 スパークのための2つの原料(市場知識と技術知識)
 - 2-6 技術で実現できる「機能」と「顧客価値」の関係

- 技術機能展開法を使った製品アイデア創出の全体プロセス(7つのステップ)
- ステップ0:目的の共有
- ステップ1:対象市場の設定
 - 5-1 「ある程度」の市場知識の必要性(ただし、工数を掛けない!)
 - 5-2 「ステップ1:対象市場の設定」の構成タスク
 - 5-3 タスク1:事業ドメインの対象市場への展開
 - 5-4 タスク2:対象市場の評価・選定(評価軸含む)
 - 5-5 タスク3:対象市場のサブ市場への分解
- ステップ2:対象市場のプロファイリング
- ステップ3:対象コア技術の選定
 - 7-1 コア技術とは 7-2 コア技術設定の企業事例(3M、クレハ、富士フイルム)
 - 7-3 コア技術設定の構成タスク 7-4 コア技術の設定の考え方:3つの選定軸
 - 7-5 コア技術設定は過度に分析的に考えない
 - 7-6 対象コア技術の選定
- ステップ4:対象コア技術の機能への展開
 - 8-1 コア技術の機能への展開の目的
 - 8-2 1つの機能を複数部分に分割して表現する
 - 8-3 1つの組み合わせからMECEを使って機能を広げる
 - 8-4 対象とする技術とそのレベル:コア技術
 - 8-5 機能の表現の構成要素
 - 8-6 「下方展開」「上方展開」「横展開」で網羅的な技術機能展開図を作成
 - 8-7 8つの重要なポイント
 - 8-8 技術機能展開のコア技術の設定とその他の意味
- ステップ5:製品アイデアの創出
 - 9-1 「ステップ5:製品アイデア創出」の構成タスク 9-2 発散と収束を繰り返す
 - 9-3 隣接可能性(「近くにあれば見える」)を活用する
 - 9-4 事前作業:「良い製品アイデアとは」の定義の共有
 - 9-5 タスク1:製品アイデア『発想』 9-6 タスク2:製品アイデアの『進化・集約』
 - 9-7 タスク3:製品アイデアの『評価・選択』
 - 9-8 タスク4:製品アイデアの『まとめ』 9-9 タスク5～7:発散→収束
- ステップ6:技術への展開
 - 10-1 中核技術への展開 10-2 中核技術実現技術オプションを広く考える
 - 10-3 対象「中核技術実現技術オプション」の選択
- 注意点、その後の作業およびプロジェクトの進め方
その後の作業としてのステージゲート・プロセスの利用

《質疑応答》

『コア技術テーマ創出』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 ●

左記の欄に必要事項をご明記の上、FAXでご送付ください。弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたしまして、受講券・請求書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>