

☆顧客価値につながる市場ニーズを探すために必要な2つの視野と具体的な活動について、企業事例を示しながら解説！

市場の潜在ニーズを見つける方法

1名分料金で
2人目無料

- ◆日時:2026年6月9日(火) 10:30~16:30
- ◆形式:Zoomを用いた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**
- ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で55,000円)**

☆詳細はHPにて⇒<https://www.rdsc.co.jp/seminar/260606>

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: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
※元 日本工業大学大学院技術経営研究科(MOT) 教授

《受講対象》

研究開発部門、研究企画、技術企画、新事業開発部門、経営企画、商品企画などの部門の方で、
-テーマ創出に携わっておられる方
-テーマ創出の仕組み構築に携わっておられる方
-潜在ニーズ探求に関心のある方、など

《講座の趣旨》

30年ほど前から、潜在ニーズを見つけることの重要性がさまざまな機会、議論されるようになりました。なぜ潜在ニーズが重要かという、潜在ニーズを充足することで、顧客に提供する価値、すなわち顧客価値を拡大することができます。またその大きな顧客価値は顧客の数を拡大することにつながります。加えて、潜在ニーズは無限に存在し、尽きることはありません。その結果、潜在ニーズを見つける体制を持つことで、企業は大きくかつ永続的な収益を生むことができます。

しかし、現実にはほとんどの企業で、この潜在ニーズを見つける具体的なかつ体系的な活動を行ってはいません。それは、社内で潜在ニーズの重要性が明確に認識されていないこと。また、潜在ニーズを見つけることは必ずしも簡単なものではなく、潜在ニーズを見つけるための具体的な活動とはどのようなものかが、理解されていないためです。

本セミナーにおいては、市場の潜在ニーズを見つけることの重要性を詳しく議論した後、市場の潜在ニーズを見つける具体的な活動の大きなフレームワークを提示した上で、そのフレームワークを実行する具体的な活動を、事例を示しながら詳しく提示いたします。

本セミナーでは、以上より市場の潜在ニーズを見つける方法を学ぶことができます。

また、近年導入が加速し、注目されている局所クリーン環境の構築について、その環境の良否を決め手となる気流管理のありかた、評価方法についてもお話します。

現場に戻り即役立つ情報・技術・管理手法等を分かりやすく解説致します。ご質問や疑問点があるときは、質疑応答時間もしくは 終了後メールにてお寄せください。多くのご質問をお待ちしております。一緒に考えて解決していきましょう。

《プログラム》

- なぜ市場の潜在ニーズが重要なのか？
- キーエンスの例/日立の例
- 潜在ニーズを見つける体制を構築することの2つの重要な意義
- 潜在ニーズを見つけるフレームワークとプロセス
- 潜在ニーズの継続的収集のためのプロセスの全体像
- なぜ一見冗長なプロセスとなるのか？
- 潜在ニーズ候補の抽出/進化
- 顧客や競合他社がもたない広い視野で市場ニーズを探す
- 市場ニーズを探すための2つの視野と活動
- その1: 提供顧客価値を拡大する: 顧客価値拡大モデル<VACES>
- その2: 市場を多面的に見る: 市場を見る3軸とその活動<TAD>
- 市場を多面的に見る: 市場を見る3軸とその活動 <TAD>
- 製品アイデア候補の創出/進化
- 製品アイデア創出プロセス(発散と収束を繰り返す)
- タスク1: 良いアイデアとはの定義
- タスク2: 対象市場の選定
- タスク3: 潜在ニーズのリスト化/追加
- タスク4: 製品アイデア候補創出<1次>
- タスク5: 製品アイデア評価・選択<1次>
- タスク6: 製品アイデアまとめ<1次>
- タスク7~タスク9<2次>の活動
- 製品アイデア候補の顧客への提示
- 「製品アイデア候補の顧客への提示」の目的
- どういう形で製品アイデアを顧客に提示するか？
- 最後に

【質疑応答】

※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。

『潜在ニーズ』WEB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>