

形式：オンラインセミナー（Live 配信）

補足： Live 配信に加え【見逃し配信】も実施します。当日の受講が難しい場合は見逃し配信をご視聴ください（配信期間は 10 日間程度）

ジャンル：汎用スキル（QC、ものづくり、ビジネス）

講習会コード： t d s 2 0 2 5 0 1 2 1 r 1

技術開発や製品開発で使えるさまざまな分析手法や発想法などを説明します。教科書的な説明ではなく、実際の開発業務や製品を事例に説明しますので、要点や使い方も身につけていただける講座となっています。

## すぐに使える技術開発・製品開発のアイデア発想法 ～顧客価値の視点から製品コンセプトをつくりだす各種技法を学ぶ～

講師：東京農工大学 名誉教授 博士(工学) (元 ㈱日立製作所 中央研究所 主管研究員) 北原義典 先生

1981年 広島大学大学院修士課程修了。同年 (株)日立製作所入社、中央研究所配属。音声合成、音声言語、感性情報処理、ヒューマンインタフェースの研究開発や研究室マネジメント、テーマ提案教育、特許化推進マネジメントなどの業務に従事(1986～89年 (株)ATR 視聴覚機構研究所にて聴覚の研究に従事)。1996年 東京大学大学院工学研究科博士号学位取得(博士(工学))。2014年より、消費者行動研究、コミュニケーション研究、技術経営指導、発表・プレゼンテーション指導などに取り組む。2021年3月に退官。現在は、東京工業大学、法政大学、拓殖大学で非常勤講師として教鞭を執る。著書には『謎解き・人間行動の不思議』(講談社、2009)、『なぜ、口べたなあの人が、相手の心を動かすのか?』(講談社)、『イラストで学ぶヒューマンインタフェース』(講談社)、『はじめての技術者倫理』(講談社)、『イラストで学ぶ認知科学』(講談社)がある。

●日程 2025年1月21日(火) 10:30～16:30

●受講料 見逃配信つき 36,300円(税込) / 見逃配信なし 29,700円(税込) ※11/21までのお申込で **2割引**となります

### <習得知識>

・顧客価値や市場環境を分析する着眼点とスキル  
・他社差別化の着眼点と差別化に役立つ発想法

・新製品のアイデア創出に役立つさまざまな発想法  
・さまざまなビジネスモデルとアレンジの考え方

### <受講者の声>

- 事例を交えながらの説明で分かりやすく面白い講義だった。
- アイデア出しの様々な手法について、具体的な落とし込み方法までもう少し詳しく知りたかったです。
- TRIZは部内で共有し活用していきたいです。多くの演習があったため、イメージをつかみやすくなりやすかったです。
- KJ法は以前より知っていましたが、漠然として把握しておらず、改めてコツを学ぶ良いきっかけになりました。
- 曼陀羅法や TRIZ法などは初めて学んだ内容でしたので、ぜひ他社員と共に取り組んでみたいと感じました。

### <プログラム>

#### I. 顧客価値に基づく新商品を生み出す着眼点と戦略

1. 顧客価値とは
2. 顧客価値の構造
3. 顧客価値の階層
4. 新商品を生み出す戦略
5. SWOTによる商品コンセプト固め
6. STPによる市場投入戦略

#### II. 商品アイデアを創出するための発想法

1. イノベーションとは
2. 発想・問題解決支援の技法
3. 世の中の課題という視点
4. KJ法とその例
5. マンダラート技法とその例
6. TRIZ技法とその例

#### III. 他社差別化に基づく発想と戦略

1. 差別化戦略
2. 他社差別化の3つの要因
3. バリュースタックによるアイデアの追求
4. ナッジ理論を活用した製品の工夫
5. コアコンピタンスとしての強い技術の開発
6. プロジェクトの進め方

#### IV. ビジネスモデルの基本と差別化の進め方

1. ビジネスモデルとは
2. 4つの箱モデル
3. 収益モデルの基本パターン
4. モデル差別化のカギ
5. 良いビジネスモデルと悪いビジネスモデル
6. さまざまなビジネスモデルのケーススタディ

### <講義概要>

30年以上にわたる企業での実務経験から、技術開発・研究開発者であっても、専門知識のみならず、商品を生み出す力やビジネス企画力など、マーケティングセンスを身につける必要性を痛感しています。

本講義の目的は、企業の研究部門、開発部門、企画部門、知財部門における担当者がイノベティブな製品を創出しそれをビジネスにつなげるために身につけるべき、具体的かつ実践的スキルを体系的に学ぶことにあります。

まず、顧客価値とは何かを考え、イノベティブな新商品を生み出す戦略のポイントをつかんで頂きます。続いて、商品コンセプトを造り出す「発想支援手法」や「問題解決支援手法」、「他社差別化」の具体的かつ有効な手法について紹介します。最後に、ビジネスモデルで差別化する手法についても具体的な例も併せわかりやすく解説します。なお、ところどころで簡単な演習にも取り組んで頂き、実践スキルとして習得頂く予定です。毎回、受講生から、面白い、今まで知らなかった手法を習得できた、すぐに実務に使いそう、と好評を頂いている講座です。

## <お申込要項>

下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください（※は必須です）



03-6261-7924

申込講座	2025/1/21	すぐに使える技術開発・製品開発のアイデア発想法	<input type="checkbox"/> 対面受講 <input type="checkbox"/> オンライン受講
会社名※			
所在地※ (請求書等の送付先)	〒		
参加者①	氏名※	TEL※	
	所属※	FAX	
		役職	
	Email※	@	
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない    (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)		
参加者②	氏名※	TEL※	
	所属※	FAX	
		役職	
	Email※	@	
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない    (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)		
支払方法※	<input type="checkbox"/> 銀行振込（紙請求書） <input type="checkbox"/> 銀行振込（PDF請求書） <input type="checkbox"/> カード支払い <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する		
支払予定日※	<input type="checkbox"/> [    ] 月 [    ] 日ごろを予定している <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する		
備考※			

### お申込について

① 以下のいずれかの方法でお申込みください

A	FAX	上記に必要事項をご記入の上、送信ください
B	E-mail	送信先： <a href="mailto:entry@tech-d.jp">entry@tech-d.jp</a> メール本文に<①【申込講座】 ②【会社名】 ③【所在地】 ④【氏名】 ⑤【所属】 ⑥【Email】 ⑦【TEL】 ⑧【支払方法】、⑨【支払予定日】>をご記入の上、ご送信ください
C	Web	<a href="https://tech-d.jp/">https://tech-d.jp/</a> の各講座のページからお申込みください

② お申込受付後、受付完了のご連絡（メールまたはお電話）をいたします

③ 請求書等をお送りいたします

### <注意>

① お申込後 1 週間たっても受付完了の連絡がなかった場合は、お手数ですが、弊社までご連絡ください

② 開催日の 7 日前以内のキャンセルはお受け致しかねます。必要に応じ代理の方のご出席をお願いいたします

### お支払について

#### <期日>

受講料は講習会開催日の翌月末日までにお支払いください

※期日までに間に合わない場合は、対応いたしますのでご一報ください

#### <方法>

① 銀行振込（振込手数料は御社にてご負担願います）

② クレジットカード（支払方法はメールでご案内します）

#### 【お振込先】

振込先銀行	三井住友銀行
支店	多摩センター支店（909）
口座番号	（普）0973522
名義	株式会社テックデザイン

主催 申込・問合せ先	名称	株式会社テックデザイン（ <a href="http://www.tech-d.jp/">http://www.tech-d.jp/</a> ）		
	住所	〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-9-14 九段南センタービル 5 階		
	電話	03-6261-7920	FAX	03-6261-7924
	E-mail	entry@tech-d.jp（申込） / info@tech-d.jp（問合せ）		