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： ｔｄｓ２０２５０７１８ａ1

気づきや発想を形にし、確実に成果へとつなげる新製品開発の実践プロセスを学ぶセミナーです。アイデア創出から検証・実現まで、再現可能な手法を体系的に解説します。

メンバーの「気づき」を育て花開かせる 新製品開発プロジェクトの進め方

～チームで取り組むアイデア創出から検証・実現までの道筋～

講 師： 株式会社経営技法 代表取締役社長 鈴木 俊介 氏

1992 年 慶應義塾大学、2002 年 Case Western Reserve 大学院を卒業。出光興産、KPMG ビジネスアシュアランス、Kepner Tregoe Japan を経て、2009 年（株）経営技法設立。2011 年、新しいアイディア発想法である「ユニークブレインラボ®」を開発し、上市する。大手製造業、IT 企業を中心に創造力強化、新製品新サービス創出を支援。世界でも数少ない「思考技術」を基軸においたコンサルティング、研修を展開している。NPO 法人ランチェスター協会 理事。等価変換創造学会所属。

●日 程 2025 年 7 月 18 日（金） 10：00 ～17：00

●受講料 **36,300 円**（税込） **※6/13（金）までにお申込の場合、29,040 円 （2 割引）となります**

Ⅰ．製品開発プロジェクトにおけるよくある問題点

1．何がいけなかったのか？失敗、頓挫の事例に学ぶ
2．成功する新製品開発プロジェクト・マネジメントの要諦
　－外してはいけないポイント、抜きん出るコツ

Ⅱ．何をなぜつくるのか？ マーケティングと事業戦略の基本

1．商品コンセプトの基本－つくりたい、売りたいものをどう定義し言い表すか
2．差別化とは何か?なぜか？
3．市場時期別の特徴－参入タイミングによって異なる売れるもの
4．経営者視点で考える事業ポートフォリオ－高収益が継続する事業の組み合わせとは？

Ⅲ．新製品アイディア創出のアプローチ

1．技術シーズから考える
　① 技術の棚卸しと強みの本質の抽出
　② 技術の歴史とトレンド予測から自社のアドバンテージを探す
2．顧客ニーズから考える
　① 潜在ニーズを発見する調査分析のポイント
　② 気づかない、言葉にされない課題のみつけかた
3．ネーミングとコンセプトから考える
4．ソリューション設計－複数の要素を絡めて総合的に解決する

Ⅳ．案の創出と評価

1．案を産ませる創造的思考のアプローチ
　－ユニークブレインラボ®の要点
2．案の評価と意思決定基準
　－可能性を潰さずに育てるための物差しのつくりかた

Ⅴ．仮説検証をいかに早くまわすか？

1．仮説とは何か？検証するとは何か？
　質と効率を両立する考え方
2．実験のデザイン－能動的・創造的に組み立て実践するコツ
3．市場性テスト：低コストで途切れないテスト・マーケティングを繰り返すには？

Ⅵ．新製品を創発する組織のありかた

1．新しいものが生まれて不思議がない態勢とは
2．起業家的人材の行動様式とマインドセット
　－人材発掘と育成のポイント

【質疑応答】

＜習得事項＞

✓属人化しない新製品開発プロセスの設計と運用
✓成功率を高めるための戦略的思考とマネジメント手法の習得
✓顧客ニーズと技術シーズをつなぐ価値創出アプローチの理解
✓市場性検証や仮説検証をスピーディに回す仕組みの構築

＜講義概要＞

新製品を生み出し、継続的に成功へ導くことは、決して容易なことではありません。どれほどイノベーティブな企業であっても、新製品開発における成功率は絶対的には高くなく、多くの挑戦が成果に結びつかずに終わっています。それでもなお、**競合他社と比べて相対的に高い成功確率を実現できる企業**こそが、厳しい市場環境の中で生き残り、成長を続けています。

では、その違いはどこにあるのでしょうか？**成功のために必要なこととは何か？逆に、絶対に避けるべきこととは何か？**

本講座では、限られたスタープレイヤーのひらめきに依存するような"博打的"なアプローチではなく、**組織全体で「確率論」に基づき、着実に成果を積み重ねる態勢**づくりについて解説します。社員一人ひとりから**気づきや発想を引き出し、それを評価し、育て、確実に形にしていくプロセス**を、具体的な手法とともに紹介します。

＜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）

FAX
03-6261-7924

申込講座	2025/7/18	メンバーの「気づき」を育て花開かせる 新製品開発プロジェクトの進め方		
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	□ **登録する**　□ **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	□ **登録する**　□ **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※	□ **銀行振込（紙請求書）**　□ **銀行振込（PDF 請求書）**　□ **カード支払い**　□ **未定のため後日連絡する**			
支払予定日※	□ **[　　] 月 [　　] 日ごろを予定している**　□**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：entry@tech-d.jp 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	https://tech-d.jp/ 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・問合先**	**名　称**	株式会社テックデザイン（ http://www.tech-d.jp/ ）		
	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）		