

～新製品創出成功率100%のノウハウを伝えます!～

社長様・開発本部長様・幹部社員様向け

次世代新製品創出実戦ゼミ

開催日

～全4回開催～

1回目：3月21日(木) 2回目：3月28日(木)

3回目：4月4日(木) 4回目：4月11日(木)

全4回各日13:00～17:00(小休止含)

※事前説明会 3月8日(金)10:30～12:00

会場

阪急グランドビル 26階貸会議室

対象

- ・社長様、経営層の方々
- ・製品開発/企画部門の担当役員様、管理職者様
- ・本ゼミナールコースにご興味のある方々



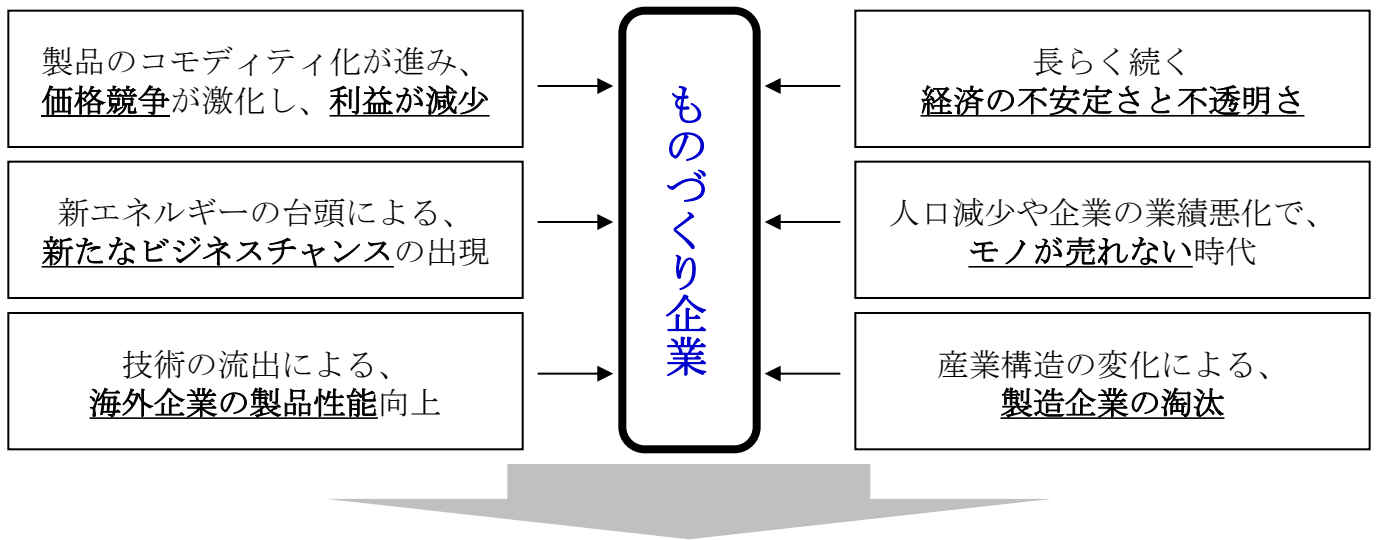
RSK

株式会社経営システム研究所

～活力ある企業づくりのお手伝い～

ものづくり企業を取り巻く環境

新製品開発力によって、企業の発展・衰退がはっきりと分かれる時代です



こんな時代に、永続的発展を遂げる企業となるには、
継続的にヒット製品を創出し続ける仕組みが不可欠!!

新製品開発の現場で起きている問題点

- 1 他社のヒット製品に続いた、いわゆる“二番煎じ”の製品が、ラインアップの大半を占めており、会社の屋台骨を支えられる新製品群が無い。
- 2 開発戦略が従来 of 事業の延長線上でしか練られておらず、新製品開発が、ただの“機能追加”になってしまっている。
- 3 お客様の言われるがままの製品開発しかしておらず、自社に製品開発ノウハウや販売の権利が残らない。
- 4 自社のバトルフィールド(安定して高収益を獲得できる市場)がわからず、独創的な新製品を出しても儲からない。
- 5 定期的な開発会議を実施するが形骸化しており、開発理念や組織も、もはや陳腐化してしまっている。
- 6 他社が追随出来ないような、斬新なアイデアを出せる人材が居ない為に、新製品を出しても、競合メーカーや海外勢にすぐキャッチアップされる。
- 7 過去にどのような製品がどのようなプロセスで開発されたかが、“わかる人にしかわからない”状態になっている。



当ゼミナールでは、このような問題を根本から解決するため、次世代を担う新製品が泉のように湧いてくる会社の新製品開発組織・理念・製品ビジョン・技術者自身による仮説検証型市場調査・独創的な製品アイデア創造・製品を投入するバトルフィールドの設定などのノウハウを伝え、各社でワークシートを作成しながら自社の実践ノウハウとして習得して頂きます。

本ゼミナールの特長

- ① 短期集中で継続的にヒット製品を生み出すしくみについて、ワークシートを用いながら各社毎の指導も交えつつ習得できます。
- ② 最新のトレンドや他社の成功&失敗事例も多く紹介するため、製品開発の視野が広がります。
- ③ 即実践可能な、アイデア発想法と仮説検証型市場調査のノウハウを習得できます。
- ④ 講義と演習を繰り返すことにより、知識の定着を深め、その場限りの学習で終わらせません。

日刊工業新聞社発刊の機械設計にて、1年間(2011年1~12月号)にわたって、当社の新製品開発についての記事が紹介されました。

カリキュラム

1 回目

高収益を実現する新製品を生み出すしくみの理解

講義

ポイント

今なぜ新事業開拓・新製品開発の重要性が増しているか?を皮切りに、高収益を実現する新製品を生み出す「しくみ」を保有する他社事例を参考にし、自社では何が欠けているのかを理解します。

テーマ

- 製造業を取り巻く経営環境の変化
- 開発理念と事業ビジョン
- 新製品/新事業開発の戦略性と組織
- 開発アイデアの4つの源泉

2 回目

独創性の高い新製品開発アイデア創出技法の習得

講義

3 回目

独創性の高い新製品開発アイデア創出技法の習得

演習

ポイント

好況・成長市場を中心に最新の動向を紹介しながら、何がどう変化し、求められているのかを考えます。
また、自社ドメインの明確化とバトルフィールドの設定を起点に、様々なアイデアを発想することで新製品開発/新事業領域開拓の探索を行います。

テーマ

- 自社ドメインの定義
- バトルフィールドの設定
- コアコンピタンスの要素と定義
- 典型顧客の定義
- 事業特性による優位性
- アイデア発想法

4 回目

新製品開発アイデアの仮説検証

講義

演習

ポイント

これまで行なってきた新製品アイデアや分析結果について、仮説検証型市場調査とレベルチェックを行い、ヒット製品開発企画をまとめあげる最新のプロセスとノウハウについて習得します。

テーマ

- 新製品アイデアのフィルタリング
- アイデア/仮説検証のしくみ作り
- 技術開発戦略からの観点
- 製品ライフサイクル分析
- 開発テーマの12分類
- 新製品開発企画書のまとめ

開催要領

定員

1社～10社程度（最小1社でも開催とし、1社2名様までとさせていただきます）
※ 同一業界・競合企業様同士の参加はお断りすることがあります。

受講料

400,000円/1社

お申込み方法

別添の「[次世代新製品創出実戦ゼミ] 申込み書」に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。
事前説明会(無料)への参加をご希望される方は、同じく別添の「事前説明会申込み書」に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

開催日時

13:00～17:00（開催日は表紙に記載）

事前説明会について

[開催日時] 2013年3月8日(金) 10:30～12:00
[定員] 30名
[開催場所] 教育コースと同一会場（下記参照）
[内容] ①当社のご紹介 《約10分》
②教育コースの進め方と過去事例の説明 《約50分》
③質疑応答 《約30分》
[その他] 個別相談・訪問による説明を希望の方はお問合せ下さい。

会場

阪急グランドビル 26階貸会議室

[住所] 〒530-0017
大阪市北区角田町8番47号
[TEL] 06-6315-8368(代)
[アクセス] JR大阪駅徒歩約1分
阪急梅田駅徒歩約2分
阪神梅田駅徒歩約3分
地下鉄御堂筋線梅田駅徒歩約1分



過去の参加企業様の声

- ▶ あるべき論だけではなく、実際の事例やディスカッションが多く、わかりやすかった。
- ▶ 他社との意見交換を交えながらの講義は普段聞けない悩みや問題、その解決方法なども聞くことができ、自社の対策の手がかりになった。
- ▶ 演習(宿題)が実践的であり、今やっている事に即応用ができそう。
- ▶ 技術マーケティングについての知見を深められたのは有意義だった。
- ▶ 基礎からひと通り学びたいと思っていたので大変適切な内容であった。
- ▶ マーケティングや経営環境について、担当者は自分は開発技術者だからという意識があったが、開発技術者だからこそ意識すべき重要性に気付かされた。
- ▶ 昨年から取り組んできた製品開発や事業開拓のやり方が間違っていないという事がわかった。

お問い合わせ先

〒533-0033 大阪市東淀川区東中島1-19-4
新大阪NLCビル12階
株式会社 経営システム研究所
営業・企画本部 村田・吉川
TEL. 06-6320-1858(代)

ホームページ <http://www.ksk-consulting.com>
メールアドレス info@ksk-consulting.com