

～市場創造型ヒット製品を作りませんか～

**KSK**

活力ある企業づくりのお手伝い  
株式会社 経営システム研究所

コンサルティング・パッケージ



# CLIP II - EE

(E to E Survey)

Concurrent Level-up & Innovation Package II  
for Engineer to Engineer Survey

開発技術者自身による新製品仮説の創造と市場探査を支援！

このような経営課題をお持ちではありませんか？

- ① 独創的で無競争なヒット製品が欲しい
- ② 新規性の高い製品アイデアが適用できる新市場・新ビジネスを探したい
- ③ 独自性と新規性の高い要素技術を活用して、市場創造型の新製品アイデアが作りたい
- ④ 原理試作品や一次試作品を予定顧客の技術者に評価して頂き、確実にヒット製品に仕上げたい
- ⑤ 開発技術者自身にマーケットからの発想力を付けさせたい

**CLIP II-EE を  
お試しください**

## CLIP II-EE とは

- STEP1. キーとなる要素技術を特定
- STEP2. 適用市場候補のリストアップと絞り込み
- STEP3. 市場創造型新製品仮説を創出
- STEP4. ターゲット企業と相手先担当技術者を特定
- STEP5. 訪問時の情報開示内容のお打合せ
- STEP6. 貴社の開発技術者を予定顧客企業の技術者にお引き合わせ
- STEP7. [製品仮説の修正 ⇒ 原理・一次試作 ⇒ 客先技術者評価] をくり返す

**市場創造型ヒット製品の獲得！！**

## 事例

過去10年間で、常時3～5社の優良企業様にご活用頂いております。

- ・無線機メーカー ⇒ RFID
- ・プラント機器メーカー ⇒ 超臨界装置
- ・医療機器メーカー ⇒ 産業用分析装置
- ・情報表示板メーカー ⇒ 製品検査装置

## 価格

基本料金： 月額50万円 から

# CLIP II-EE (E to E Survey) の進め方

実施項目		イメージ図
予備調査	①自社製品・技術の分析	
	②有望市場の分析	
	③製品アイデアの検討	



CLIP II-EE	実施項目	進捗状況		イメージ図
		貴社	当社	
調査訪問先候補リスト作成	①成長性の高いマーケットを調査		○	
	②シーズ技術を適用する市場の候補を決定	○	○	
	③市場の優先順位付け	○	○	
	④顧客となり得る調査訪問先をリサーチ		○	
	⑤キーマンリサーチの結果報告		○	
調査訪問先への訪問	⑥調査訪問先へのアポイント取り		○	
	⑦販促資料（技術説明書、ポンチ絵）作成	○	○	
	⑧ご依頼主様を調査訪問先へご案内		○	
	⑨キーマンから技術的課題、ニーズを聴取	○		
	⑩候補市場の評価	○	○	
製品企画書の作成	⑪調査結果を元に、製品企画書を作成	○		
	⑫プロトタイプ機開発	○		
	⑬キーマン再訪問（技術打合せ）	○	○	
	⑭製品企画書作成	○		

## ■お問い合わせ先・お申し込み先

〒533-0033 大阪市東淀川区東中島1-19-4  
住友生命新大阪東口ビル12階

**株式会社経営システム研究所**

営業・企画本部

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](mailto:info@ksk-consulting.com)