

技術者の強みを活かす 研究・開発技術者のための新商品企画法

～ 潜在ニーズを満たす商品を技術アプローチで考え出す
米国企業・大学で成果を上げた方法をコンサルタントが解説 ～

《開催要領》

- 日 時● 2016年 8月 4日(木) 10:00～17:00
- 会 場● 企業研究会セミナールーム(東京:麹町5丁目)

講師

アイディエーション・ジャパン株式会社
代表取締役社長 上村輝之 氏



講師紹介

1978年慶応義塾大学工学部電気工学科卒業。1987年、弁理士登録。日本弁理士会でソフトウェア委員会委員長、研修所講師、同研修所先端科学技術研修部部長などを歴任。1993年ウィルフォード国際特許事務所設立。主な取扱い分野は、特許、意匠、商標、知財訴訟、発明創出強化、特許戦略戦術、特許活用など。伝統的な特許事務所の枠を超え、知的財産の総合コンサルタント事務所所長として、日本技術の真の保護、発展に務める。2005年特定侵害訴訟代理人登録。2009年アイディエーション・ジャパン株式会社設立。主な取扱い分野は、技術問題解決、新製品開発、発明実用化、技術者の発明力強化教育など。米国 Ideation International 社と提携し日本およびアジア諸国のイノベーション・パワーの育成強化に努める。

《開催にあたって》

現在、企業規模の大小を問わず、多くの技術系企業で、新しい商品(製品、サービス、事業)を企画する必要性が高まっています。企業の業績がイノベーションの量と質に依存する度合いがますます高まっているからです。しかし、大半の技術系企業では、商品企画の専門家が存在せず、研究開発部門の技術者に商品企画が任せられます。ほとんどの場合、具体的な企画プロセス、テクニックが社内に存在しません。この状況下で、技術者たちは慣れない新商品企画に困惑しています。とくに、「市場ニーズをつかめ」「売れる商品を考えろ」という要求に応えるのが最も苦手です。さらに、市場ニーズは潜在化し分かりにくくなっています。結局、企画は思うように進まず、なかなか成功しません。本セミナーでは、この問題を解消する商品企画法を提供します。この方法によれば、技術者がその強みを活かして、技術面からアプローチしていくことで、自ずと、市場の潜在ニーズにマッチする確率の高い商品コンセプトを幾つも考案できます。この企画法は、既に米国で多数の企業や大学で活用され成果を上げた実証済みの方法です。

《申込書》一般社団法人 企業研究会 セミナー事務局宛 FAX:03-5215-0951

*申込書をFAXでご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。
*申込書にご記入頂いた個人情報、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

■受講料:1名(税込・昼食代含)

正会員 37,800円(本体価格 35,000円) 一般 41,040円(本体価格 38,000円)

161426-1010 技術者の強みを活かす研究・開発技術者のための新商品企画法			
ふりがな 会社名			
住 所	〒		
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 属	職 職	
E-mail			

- 参加要領: 申込書はFAX、または下記担当者宛E-mailにてお送り下さい。当会ホームページからもお申込み頂けます。後日(開催日1週間～10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。
- ※よくあるご質問(FAQ)は当会HPにてご確認ください。(「TOP」→「公開セミナー」→「よくあるご質問」)
- ※お申し込み後のキャンセルはお受けいたしかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。
- お申込・お問合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/川守田 E-mail:kawamorita@bri.or.jp
TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 M-SQUARE 2F

技術者の強みを活かす研究・開発技術者のための新商品企画法

8/4
(木)

10:00

1. 技術システム(製品、サービス)の進化の科学
 - (1) なぜ技術システムは進化するのか?
 - (2) 成功者は進化の転機をとらえて次の進化方向を先取る
 - (3) 進化方向の先取りを可能にする“進化の法則”
 - (4) なぜ、進化の法則を利用すべきか
 - (5) 進化の法則を利用して未来を設計する方法“DE(Directed Evolution)”

2. DEの強カツール「技術進化のパターン」を学ぶ

- (1) 技術進化のパターンとは何か?
- (2) 技術進化パターンは人々の潜在ニーズを反映している
- (3) 技術者の強みを活かす主要な技術進化パターンを用いたアプローチ

- 1) 理想性の向上
- 2) 機能の進化
- 3) 人間関与の減少
- 4) 要素の不均衡進化
- 5) 柔軟性と制御性の増加
- 6) 複雑化後簡素化
- 7) ミクロ化

- (4) 技術進化パターンの威力を複数の実例で紹介

3. DEによる新製品企画のプロセス

- (1) 商品企画から市場投入までの標準的プロセス(ステージゲートプロセス)
- (2) 商品企画の標準的プロセス
- (3) DEで商品コンセプトを立案する
- (4) 商品コンセプト立案後に行うこと: 潜在ニーズ検証、ビジネスプラン
- (5) DEによる商品コンセプト立案のプロセス

4. 演習: DEによる製品コンセプト立案

17:00

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

裏面もご覧下さい! 一枚のパンフレットで 2種類のセミナーをご案内しております。