

# 2016年11月開催 セミナーのご案内【講師割引申込用紙】

※ この申し込み用紙は切り離さず、そのままお送り下さい。 FAX：03-5740-8766

※ 弊社HP (http://www.johokiko.co.jp) よりお申し込み頂く場合は  
備考欄に 講師割引番号「Z-175」 を記載して下さい。

＜主催＞  
**情報機構**

http://www.johokiko.co.jp  
〒141-0032 品川区大崎3-6-4 トキワビル3階  
TEL：03-5740-8755 FAX：03-5740-8766  
mail req@johokiko.co.jp

## ＜講師割引適用について＞

- ・割引額はそれぞれ左記料金より、  
1名ご参加の場合 ¥10,800円引き  
2名以上参加の場合  
通常の同時申込割引から更に1名につき¥2160円引きとなります。
- ・割引の適用条件としましては、  
本申込用紙にて、fax申し込みされた方、  
弊社HPにて講師割引番号を記載の上、  
お申し込みを頂いた方に  
限らせていただきます。  
また場合によっては講師にご確認を  
取らせていただくことがございますので、  
その点ご了承下さい。
- ・その他割引との併用はできません。

## 講師割引申込

本講座料金より ¥10,800 引き  
2名以上参加 更に¥2,160 引き

★技術ベースから未来予測が可能に！米国において数々の企業で実証されている戦略的世代進化（DE：Directed Evolution）を使って  
次世代の商品・サービスを企画提案する方法を学びます。

### 技術者の強みを活かす： 研究・開発技術者のための新製品企画法 ～潜在ニーズを満たす製品像を技術アプローチで考え出す～

アイディエーション・ジャパン（株） I-T R I Zスペシャリスト 取締役 長谷川 公彦 先生

このセミナーでは、米国で生まれ、数々の企業で実証されている、  
アイディエーション・インターナショナル社が開発した戦略的世代進化  
（DE：Directed EvolutionR）の知見である「進化の可能性に関する  
情報バンク」と「進化パターン、ライン」を使って次世代の商品・  
サービスを企画提案する方法を学びます。人工システムや自然界の  
システムが進化する過程を丁寧に観察すると、システムが進化して  
ゆく過程で見受けられる短期的・長期的のあらゆる傾向（進化トレンド）  
があるとわかります。人工的なシステムの歴史的な発展の過程に繰り返  
して観察される傾向を「進化パターン」といいます。  
「進化パターン」は、そのパターンに沿ってシステムが変化してゆく  
中で順次経過してゆく典型的な段階を示す「進化ライン」を認める  
ことができます。本講座では、この手法を用いて、市場調査からでは  
なく技術ベースから未来予測を行い、潜在ニーズを満たす製品を導き  
出す考え方を解説します。「技術の進化パターン」を掴むことで、  
技術者の強みを活かした、技術アプローチからの製品企画手法を  
是非習得していただきたいと思います。

○受講後、習得できること：社会や市場のトレンドを見つめ、  
将来の顧客ニーズを予測した新製品の企画ができます。

●日 時 2016年11月14日月曜日 10:30-16:30  
●会 場 [東京・大井町]きゅりあん  
●受講料 1名46,440円(税込(消費税8%)、資料・昼食付)  
\*1社2名以上同時申込の場合、1名につき35,640円  
WEBでの検索は→「情報機構 AC161167」

1. 技術システム（製品、サービス）の進化の科学  
1.1 なぜ技術システムは進化するのか 1.2 成功者は進化の転機をとらえて次の進化方向を先取る  
1.3 進化方向の先取りを可能にする“進化の法則” 1.4 なぜ、進化の法則を利用すべきか  
1.5 進化の法則を利用して未来を設計する方法“DE (Directed Evolution)”
2. 進化トレンド  
2.1 どうすれば進化し続けられるか 2.2 アウトサイド・インの発想  
2.3 進化の可能性に関する情報バンク 2.4 ヒット商品を生み出す20のトレンド  
2.5 トレンド同士の矛盾を解決する
3. トレンドとニーズの融合  
3.1 トレンド（マクロニーズ） 3.2 ミクロニーズ（顧客ニーズ） 3.3 成功する可能性が高い参入余地
4. 「技術進化のパターン」を学ぶ  
4.1 技術進化のパターンとは何か 4.2 技術進化パターンは人間の潜在ニーズを反映している  
4.3 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  
4.4 技術進化パターンの威力を複数の事例で紹介
5. 新製品企画のプロセス  
5.1 アイデアから市場投入までの標準の流れ（ステージゲートプロセス）  
5.2 フロントエンドイノベーションのステージでDEを活かす  
5.3 新製品コンセプト立案のプロセス
6. 演習：DEによる製品コンセプト立案

＜質疑応答＞

## ＜申込要領＞

1. 申込を確認次第、弊社より受講券、請求書、  
会場地図等をお送り致します。
2. 受講料のお支払いは、原則として開催日までにお願  
い致します。後日になる場合は予定日をご明記ください。  
また、当日会場でのお支払いも可能です。
3. 申込後、ご都合により講習会に出席できなくなりました  
場合は、代理の方の出席をお願い致します。  
止むを得ず欠席される場合、弊社事務局迄ご連絡下さい  
（受付時間9：00-17：00）。  
以下の規定に基づき料金を申し受けます。  
●開催日から逆算（土日・祝祭日を除く）して、  
・講座3日前～4日前での欠席のご連絡：受講料の70%  
・講座当日～2日前での欠席のご連絡：受講料の100%  
4. 原則として銀行振込の場合、領収証の発行はいたしません。  
振込手数料はご負担下さい。
5. 最小催行人数に満たない場合等、  
事情により中止になる場合がございますがご了承下さい。

セミナー名		技術者の強みを活かす：研究・開発技術者のための新製品企画法				開催日		11月14日	
会社名		住所		〒					
所属・役職		TEL		FAX					
受講者		e-mail		上司氏名		e-mail			
備考欄									
今後ご希望の案内方法にレ印を記入下さい(複数回答可) <input type="checkbox"/> e-mail <input type="checkbox"/> FAX <input type="checkbox"/> 郵送 <input type="checkbox"/> 不要									

ご連絡頂いた、個人情報は弊社商品の受付・運用・商品発送・アフターサービスのため利用致します。今後のご案内希望の方には、その目的でも使用致します。  
今後のサービス向上のため「個人情報の取扱に関する契約」を締結した外部委託先へ、個人情報を委託する場合があります。個人情報に関するお問合せ先policy@johokiko.co.jp