

商品開発における3つの壁を突破しよう！

商品企画・生産財開発担当者のための

◆アイデア発想の壁

◆商品化の壁

◆販売の壁

新商品開発実践講座

アイデアと技術で中小企業はまだまだ伸びる！！

【講義】と【演習】を通じて新商品開発のノウハウをお伝えします

円高や不況でもものが売れない環境であっても、製造企業は新しい、売れる商品を生み出し続けていかなければなりません。長く売れ続ける商品を開発するためには、流行に流されない、中長期的な視点を持って開発にあたるのが肝心です。しかし中小製造業の開発担当者は、売れる新商品のアイデアが浮かばない、どのようにアイデアを商品化するのかわからない、下請けの経験しかなく新商品の売り出し方がわからない・・・など、悩みはつきません。

本講座では中小製造業に立ちほだかる3つの壁（① アイデア発想の壁、② 商品化の壁、③ 販売の壁）を乗り越えるためのノウハウを伝授いたします。自社の商品・製品・技術・販売力をイメージしながら演習・討論などを行っていただきますので、会社に持ち帰って即実践できる内容となっております。

第1回

売れるアイデアを生み出すには？

アイデア発想の壁を突破せよ

<5月21日(月) 午後2時～午後7時30分(質疑応答・個別相談を含む)>

第2回

アイデアを形にするには？

商品化の壁を突破せよ【1】

<6月 4日(月) 午後2時～午後7時30分(質疑応答・個別相談を含む)>

第3回

完成度をあげて製品にするには？

商品化の壁を突破せよ【2】

<6月18日(月) 午後2時～午後7時30分(質疑応答・個別相談を含む)>

第4回

新商品の販売戦略の組み立て方とは？

販売の壁を突破せよ

<7月 2日(月) 午後2時～午後7時30分(質疑応答・個別相談を含む)>

主催 公益社団法人 大阪府工業協会

〒541-0053 大阪市中央区本町 4-2-5
TEL : 06-6251-1138 FAX : 06-6245-9926
<http://www.opmia.or.jp>

第1回

アイデア発想の壁を突破せよ

5月21日(月)

〔1〕新商品開発の進め方と3つの壁

- (1) なぜ新商品開発が進みにくいのか？
- (2) 新商品開発の進め方
- (3) 中小企業がぶつかる3つの壁
 - ① アイデアの壁
 - ② 商品化の壁
 - ③ 販売の壁

〔2〕新商品のアイデアを生み出そう

- (1) 新商品アイデアはどこから生まれるか
 - ① お客様の現場から考える
 - ② 自社の商品・技術の応用から考える
- (2) アイデアを発想する方法
発想力を高める技法を身に付けよう
～発想の「転用」「組み合わせ」「延長」～

〔3〕アイデア発想のマネジメント

- (1) アイデアが生まれにくい、集まらないのはなぜか？
 - ① 「アイデアを出せ」だけではうまくいかない
 - ② 「アイデアをどう扱うか」が考えられているか
- (2) アイデアは多段階審査にかける
 - ① アイデアの“量”と“質”の関係とは
 - ② 少しずつふるいにかけるイメージを持つ
- (3) アイデアからコンセプトへ
一歩進めてコンセプトにする方法とは
【演習】：新商品アイデアを発想してみよう

第2回

商品化の壁を突破せよ【1】

6月4日(月)

〔1〕アイデア・コンセプトから仕様を作る

- (1) 特徴は何か？セールスポイントは何か？
 - ① 商品のキーワードを出していく
 - ② 一文で表現してみる（心に響くための工夫）
- (2) カタログにまとめてみる
～カタログはコンセプトの塊～
- (3) リスク分析で欠点を知る
【演習】：カタログを考えてみよう

〔2〕仕様を満たすために必要な技術を洗い出す

- (1) 技術課題を明確化するには？
- (2) 課題を解決するための方法を探そう
 - ① 自社でやるべきものを選び出す
 - ② 技術を探し出すツボとコツ
- (3) 検討の方向性を決めるには

〔3〕技術を生み出す・研ぎ澄ます

- (1) 研究開発の実際
- (2) 研究を進めるうえでよくあるトラブル
 - ① 横道にそれるワケ
 - ② 目標に達しないワケ
 - ③ スケジュールが遅れるワケ
- (3) 研究開発をレベルアップするコツ
 - ① 実験計画のたて方
 - ② 結果レビューのやり方
【グループディスカッション】：研究開発のトラブルとその対処

〔4〕試作品にまとめる

- (1) 試作品に求める内容とは
- (2) 評価と開発へのフィードバック
 - ① 目標とのずれを定量化する
 - ② 目標の妥当性も評価する

第3回

商品化の壁を突破せよ【2】

6月18日（月）

〔1〕商品に求められること

- (1) 顧客の想いで完成度をあげる
 - ① 顧客評価は60点の試作品から
 - ② まずは聴くことに徹せよ

〔2〕期待適合性とは何か？信頼性とは何か？

- (1) 試作品から作り込むには？
 - ① 顧客は何に期待しているかを再確認する
 - ② 訴求のポイントを絞りこむ
- (2) 付帯サービスで優位性が変わる
 - ① 売れ続けるためのポイント
 - ② ビフォーサービスとアフターサービス

〔3〕商品仕様を固める

- (1) 商品スペックの考え方
 - ① 定量的スペックと定性的スペック
 - ② 上限下限はどう決める
 - (2) 生産しやすい設計とは
 - ① いいものを作れなければ売れない
 - ② 早いうちから生産性を磨く
- 【グループ演習】：生産性をあげる工夫を体感する

〔4〕生産性・品質を確保する

- (1) 立ちあがりに備える体制を作るには
 - ① 市場を読むためには
 - ② 予期せぬ需要に対応するための準備
- (2) 品質を安定させるツボとコツ
 - ① 工程データを活用しよう
 - ② トラブルはあって当たり前
 - ③ 品質があがれば利益も増える

〔5〕次の製品開発につなげる工夫

第4回

販売の壁を突破せよ

7月2日（月）

〔1〕なぜ新商品の販売は難しいのか？

- (1) 新商品が売れない原因はどこにあるのか
- (2) 売れる目論見を持った新商品開発が大切

〔2〕販売コンセプトを明確にする

- (1) 「誰に、何を、どう売るか」をはっきりさせる
 - ① 新商品の価値はどこにあるのかを考え抜こう
 - ② お客様の違いによって、価値も変わってくる
- (2) 販売コンセプトをつくるために何が必要か？

〔3〕“掛け算発想”で販売戦略を組み立てる

- (1) 掛け算発想とは何か？
 - ① 顧客視点での売り方をつくろう
 - ② 顧客の購買プロセスに沿って売る仕組みを組み立てる
- (2) 掛け算発想で販売戦略を組み立てる
 - ① 掛け算発想の原点 ～マーケティング発想～
 - ② 購買プロセスに沿って売り方を組み立てる

〔4〕企画提案の考え方と進め方

- (1) 企画提案を成功させるには
- (2) ワンシート企画書の活用
 - ① ワンシート企画書とは
 - ② 企画書の使い方の発想を変える
 - ③ 企画書の基本構成
- (3) 提案営業を成功させるトークの進め方

〔5〕新商品の販売戦略を組み立てよう

【演習】販売戦略シートを作成しよう

開催要項および受講申し込みのご案内

- **開催日程**

第1回	5月21日(月)	<アイデア発想の壁を突破せよ>
第2回	6月4日(月)	<商品化の壁を突破せよ ①>
第3回	6月18日(月)	<商品化の壁を突破せよ ②>
第4回	7月2日(月)	<販売の壁を突破せよ>

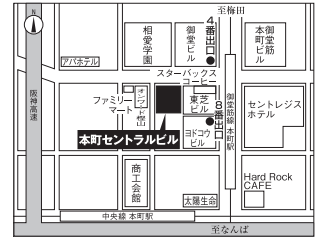
※第2回と第3回はセット受講になります。第2回・第3回のみ受講はできません。

※ 各回とも午後2時～午後6時（講義）講義終了後、ディスカッションや個別相談のための時間を確保します。（午後7時30分まで）

- **研修会場** 大阪府工業協会・研修室（本町セントラルビル6階）
（大阪市中央区本町4-2-5 地下鉄「本町」駅⑧出口より徒歩1分）

- **講師** 株式会社 コスモ経営
代表取締役 大間 清浩 氏（第1回・第4回担当）

大手宝飾メーカーで5年間販売実務に従事したのち、1989年に現職になり関西を基盤として活動。現在、中堅・中小メーカー・卸を中心としたコンサルティングおよび、経営・営業・業務改善等のセミナーを行い、指導実績は300社以上。



- **技術コンサルタント** 鳥淵 浩伸 氏（第2回・第3回担当）
（コスモ経営委嘱コンサルタント）

化学メーカーで研究開発・事業化に約12年従事。その後コンサルタントとして独立し、経営戦略の立案とその遂行体制構築、新事業開発戦略とそのフォロー、製造および品質体制の確立、特許戦略の立案と技術評価等の支援を行う。

- **受講費**
 - ☆ **全4回受講の場合**

1名様につき	当協会々員会社の方	76,650 円	(消費税込)
	会員以外の方	99,750 円	(消費税込)
 - ☆ **第1回のみまたは第4回のみ個別受講の場合**

1名様につき	当協会々員会社の方	22,050 円	(消費税込)
	会員以外の方	28,350 円	(消費税込)
 - ☆ **第2回・第3回セット受講の場合**

1名様につき	当協会々員会社の方	39,900 円	(消費税込)
	会員以外の方	50,400 円	(消費税込)

振込先 三井住友銀行 備後町支店 当座 No.201068
三菱東京UFJ銀行 信濃橋支店 当座 No.321966
りそな銀行 大阪営業部 当座 No.1027054

- **申込方法** 下欄の受講申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXで当協会あてにお申し込みください。折り返し、受講票、請求書、振込用紙をお送りいたします。
FAX 06-6245-9926

受講申込書 | 新商品開発 実践講座

会社名			所属部署/役職			
所在地	〒 -		申込担当者	ご氏名		
TEL	FAX		業種/主要製品			
			従業員数(人)	人		
参加者	ご氏名	所属部署	↓受講テーマに○をつけてください			
			全回	第1回	第2回 + 第3回	第4回
			全回	第1回	第2回 + 第3回	第4回
			※受講費用(会員・非会員)			
			___名 合計 _____円			
			___月___日 _____銀行へ振込			