



技術で事業を担うエンジニアを目指す！

売れる製品を作るために知っておきたい5つのステップ

売れる製品づくりの基礎知識・基本手法を図解と個人演習で習得

研修目的

- (1) 売れる製品づくりの基本を学ぶ
- (2) 自社技術を価値創造に役立てるための考え方と手法を身につける
- (3) 技術を起点に事業変革・創造を実現する組織と仕組みを理解する

日時 2020年11月27日(金)
9:30~16:30

講師 アイマーケ株式会社 代表取締役
石川 憲昭氏

会場 京都経済センター(京都市下京区四条通室町東入)
※阪急「烏丸駅」、地下鉄「四条駅」下車すぐ 26番出口直結

受講料 京都商工会議所会員 19,800円税別
一般 29,700円税別



大学卒業後、オムロン(株)入社。産業財の法人営業、事業企画、商品企画、アメリカ駐在等に従事する。同社退社後、B2Bコンサルティング会社アイマーケを創業。製造業を中心に様々な業界の新規事業・商品開発、マーケティング・販路開拓等のコンサルティングや研修を実施。これまで関わった企業は1000社以上。著書等「速解！「売れる商品を作る」開発マーケティング50のステップ」「中小企業の新市場展開を目指した新商品開発」他

1. 事業推進に必要な視点と成功要因

- (1) 事業成立の3要素「市場」「商品」「技術」
- (2) ビジネスの構造と事業の拡大
- (3) 事業推進にありがちな間違い
- (4) 市場志向経営(顧客価値・顧客満足)
- (5) 価値創造と事業推進能力
- (6) 自社の事業評価

【演習】

2. ステップ1. 売れる製品づくりの基本を押さえる

- (1) 技術マーケティング
- (2) 技術開発と市場開発
- (3) 市場・競合視点での技術の分析
- (4) 自社技術の棚卸し

【演習】

3. ステップ2. 市場情報を収集し分析する

- (1) 情報入手機会(学会・展示会・異業種交流)
- (2) デザイン思考を用いた市場の声の収集と分析
- (3) 現場の観察と分析

【演習】

4. ステップ3. 自社の技術を活かし価値を創造する

- (1) 顧客価値と価値のふくらまし
- (2) 製造業のサービス化(ものづくり・ことづくり)
- (3) 価値創造のアイデア発想
- (4) 発想法によるアイデア創造

【演習】

5. ステップ4. コンセプトを創出し表現する

- (1) 市場・顧客に提供する価値の定義
- (2) コンセプトの見える化と表現方法
- (3) コンセプトの表現

【演習】

6. ステップ5. 技術を活かす組織と仕組みをつくる

- (1) 市場開発・技術開発の推進
- (2) 組織体制とプロジェクトマネジメント
- (3) 市場創造の実効理論の導入

7. 技術を活かした事業実践の課題とまとめ

お申込み・お問合せ／京都商工会議所 会員部 研修事業課

webサイトからお申込み下さい。

▶ 京商ビジネススクール で 検索

(URL: <http://www.kyo.or.jp/jinzai/>)

※FAXでお申込みされる場合は、本冊子内の「申込用紙」をご利用ください。

ご不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

▶ TEL: 075-341-9762

▶ e-mail: jinzai@kyo.or.jp

▶ 所在地: 〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入



お申込み後、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。

お振込は申込会社名もしくは受講者名にてお願い致します。

▶ 京都銀行 本店営業部
(普) No.5017759
口座名: 京都商工会議所
研修口

京商ビジネススクール申込用紙



FAX でのお申込の場合

セミナー名		開催日	月 日
会社名		事業内容	
		TEL	— —
		FAX	— —
所在地	〒	受講料	円 × 名分
		振込日	月 日
申込責任者		所属 (役職名)	
e-mail	※左記 e-mail アドレス宛に 請求書及び受講証を送付致します		
受講者名 (ふりがな)	年齢	所属部署名 (役職名)	e-mail
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		

※本紙は、FAX 専用お申込用紙です。複数の研修をお申込される場合は本紙をコピーしてご利用ください。

※①ご記入頂きました個人情報、本事業の管理・運営のため、本所の各種連絡・情報提供に利用させて頂くほか、講師及び講師所属企業に受講者名簿（企業・団体名、部署名、役職名、氏名、事業内容）として提供する場合がございます。

②本所 又は 報道機関等によって撮影された写真が本所広報物や新聞・テレビ等の媒体及び関連ホームページ等で公開されることがありますので予めご了承ください。

③セミナー中の個人による撮影・録音等は固くお断りいたします。

★下記宛に FAX にてお申込ください



FAX

京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795