



技術シーズから発想する ヒット商品開発研修

とき

2026年6月25日(木)・26日(金) <9:30~17:30>

ところ

中産連ビル 研修室(名古屋市東区白壁三丁目12-13)

講師

株式会社連由 代表取締役 小山 由朗 氏

受講対象

技術部門、商品開発部門の方

- とがった技術は社内に眠っているけど、商品化がイメージできずに困っている方
- 社内に眠っている技術がたくさんあるので商品開発に結び付けたい方
- プロダクトアウトにならない、顧客のニーズにもとづいて商品開発をしたい方

ヒット商品を数多く世に送り出してきた講師が『成功商品への最短距離』を分かりやすく伝授!

商品開発をしようとする技術シーズからの商品開発アプローチはプロダクトアウトになりがちでもあり、ニーズが置き去りになってしまうことも多々あります。自社の技術の価値を正確に捉えることは非常に難しく、やみくもに考えるのではなく、ロジカルなアプローチが必要です。自社の技術の強みを正確に捉えることができれば、既存技術を活かして短期での商品化も可能です。

本研修では、技術シーズから与えることができる価値(ベネフィット)を洗い出して消費者のニーズとマッチさせてヒット商品を開発するためのアプローチを学びます。企業が保有する技術シーズである技術、製法、素材、原料などを出発点として、お客様のニーズと合致させて商品開発を進めるための手法を演習を中心に気づきを得ながら身につけていただきます。



本研修で学ぶ手法を使って開発したヒット商品の例

本研修のポイント

- ①自社の技術シーズを正確に捉えて、どんな価値(ベネフィット)を与えられるか分析できるようになります。
- ②消費者ニーズを捉えて、商品開発に活かすための手法を学習します。
- ③技術シーズと消費者ニーズを結びつけてヒット商品を開発するための基本理論について演習を通して身につけます。

1日目「基本理論を演習も交えて学ぶ」

0.アイスブレイク

- (1)講師が実際に開発に携わった商品(事例紹介)
- (2)気づく力の大切さ

1.ヒット商品とは「なにか」に気づく

- (1)売れる商品とは何か
- (2)自社シーズをどんなニーズにマッチさせたらヒット商品開発が出来るのか?
- (3)技術シーズのベネフィット

2.自社の技術シーズとは「なにか」に気づく

- (1)技術シーズを分析する
- (2)自社技術の洗い出し
- (3)使える技術を選定し、ベネフィットを抽出する

3.顧客のニーズとは「なにか」に気づく

- (1)顧客ニーズの深層構造
- (2)顧客も気づいていない未充足ニーズとは?
- (3)「欲しい」はニーズではない

2日目「グループワークで商品開発を実践」

4.技術シーズから顧客のニーズを捉えるメカニズム

- (1)シェア・ナンバーワン商品を開発するために
- (2)シーズ選定×未充足ニーズの創造
- (3)シーズアプローチによる商品コンセプト開発法

5.商品開発の実習

【グループワーク】シーズアプローチ開発法の実践

- (1)自社の技術シーズの洗い出し
- (2)構造化分析
(アイデアをグループ全員の力を結集して考える)
- (3)抽出したベネフィットを未充足ニーズにする
- (4)「未充足ニーズ」に応える商品アイデアを発想
- (5)欠点・プラスアイデアをもらい、それをヒントに改良・変身

6.まとめ

- (1)商品コンセプトの完成と発表(グループワーク)
- (2)講師によるレビュー
- (3)ヒット商品を開発するためのステップ

技術シーズから発想するヒット商品開発研修

あなたの会社にある技術を活かして、ヒット商品を開発しませんか？

- ☑ 自社の技術力を活かして、新市場を開拓したい
- ☑ 技術の研究は得意だが、商品開発で苦戦している
- ☑ ニーズに応えた製品を作れるようになりたい
- ☑ 競合他社と差別化した商品を作りたい
- ☑ 「技術力が高い」と言われるが商品開発は苦手

- ① 自社の技術を分析して、ニーズと結び付ける商品開発手法が学べます
- ② 商品開発のプロセスを一通り実践する演習を通して、体験的に学べます
- ③ 自ら商品開発を行っている講師が自陣の経験も交えてお伝えします

講師

株式会社連由 代表取締役 小山 由朗 氏



山本光学(株)に入社し、オートバイ用品の販売を担当。ヘルメット・ゴーグルの開発に携わり、グッドデザイン賞も受賞した。機能性、デザイン性優れたゴーグルも多数開発し、当時のモトクロスの世界チャンピオンが愛用するモデルの開発にも携わった。

その後、ワコールに入社し、レオタード、水着の開発・販売を担当。新事業創造型商品として、これまでの事業分野とまったく異なるコンディショニングウェア(CW-X)という事業を開拓し、大ヒットを飛ばした。ワコールの中で唯一メンズ(男性)から商品開発をスタートした事業であり、コンセプト作成～売り場構築等、商品の川上から川下まで全てに渡って携わった。その他にも売れる確率を評価してから開発に着手するシステムを作り数々の商品開発で実践、ヒット商品となりクリエイター大賞などを受賞した。

その後、株式会社マーケティングコンセプトハウスに入社し、社長である梅澤伸嘉氏と多数の商品開発に携わりながら、京都研究所長として関西支部の立ち上げも行った。企業経験を基に実践コンサルタントとして、プロ向けの商品の開発から一般向けの開発まで幅広く手がけた。現在、(株)連由を設立し、多数の企業の商品開発をサポートするコンサルタントとして活躍している。自らも商品開発を行う実践型のマーケッターであることを身上としており、特許・実用新案の発明も多数取得している。研修としても、理論を自らの経験も交えてわかりやすく解説いただけるので受講者からは大変好評を得ている。

技術シーズから発想するヒット商品開発研修(6/25・26) 参加要項/参加申込書 ※必要事項をご記入のうえ、切らずにこのままFAXをお送り下さい。

参加費(1名様)	中産連会員60,500円(消費税込) 中産連会員外66,000円(消費税込)
申込方法	① 下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずにファックスにてお送りください。 ・中産連ホームページの各セミナー詳細からお申込み可能です。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ② 受講票と請求書を開催日の約2～3週間前に申込責任者宛へ郵送します。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 開催日の前日(土日祝日を除く)・当日・・・・・・・・・・受講料の100% 営業日の17:30以降のご連絡は、翌営業日の取り扱いとさせていただきます。
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント研修事業部 森 〒461-8580 名古屋市東区白壁3-12-13 TEL052-931-9826 FAX0120-342-340 e-mail: seminar@chusanren.or.jp

年 月 日

会社名 _____
〒 _____

所在地 _____ TEL _____ FAX _____

参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)においてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にシ点のご記入をお願い致します。 <input type="checkbox"/> セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中産連連盟会員(〇印をお付けください)		会員 ・ 会員外		