実務セミナー

経営幹部のための、「BtoBダントツビジネス」のアイデアを創出し、自社を変革するノウハウを習得する基礎セミナー

受講対象　製造業・IT業の研究開発関係者、製造業・IT業の新規事業関係者、製造業・IT業の知財関係者、製造業・IT業の経営者、営業関係者

～ダントツ化ノウハウ、ロードマッピング、ライフサイクル予測、知財競合調査を活用した自社事業ダントツ化法～

日　時：2014年4月9日(水) 13：00～17：00　受講料：21,600円（資料代、消費税込）
会　場：日刊工業新聞社 東京本社 セミナールーム　主　催：日刊工業新聞社
〒103-8548 東京都中央区日本橋小網町14-1（住生日本橋小網町ビル）

アベノミクスで世間は潤っているように見えますが、実は低収益にあえぐ会社は多いのが現状です。「BtoBビジネスの新規事業は通常のマーケティングの手法が通じにくい」「良いBtoB新規事業のアイデア出しの方法はないか？」、研究開発・新規事業のテーマで悩んでいる経営者は多く見受けられます。本セミナーでは、ステージゲート法、ロードマッピング等の伝統的な研究開発マネジメントの方法を俯瞰しつつ、自社のBtoBビジネスをダントツ（高収益化）にする方法を提案いたします。

- 既存のBtoBビジネスを元にした新規事業はできないか？
- 既存の技術蓄積を活かした新しいBtoB顧客開拓はできないか？
- 全く新しいテーマを考えるにはどうすればいいのか？

【受講者特典】
1）新規事業開発・BtoBセールスマーケティングのノウハウに関するメールセミナーを受講いただけます。※
2）セミナー受講者に、自社のBtoBセールス・マーケティングを自己診断するためのチェックリストを差し上げます。
3）セミナー受講後、希望者に上記の自己診断チェックリストに基づく改善提案を致します（個別相談）
※名刺交換させていただいた希望者に、講師からメール・セミナー（メール形式で行う本セミナー予習内容）をお送りいたします。
複数回に分けて行う、セミナーとなります。

講　師

株式会社如水　代表取締役　弁理士　中村 大介 氏

大学卒業後、日本電気株式会社（NEC）に入社。主にIT業界で新商品・新規事業開発を手掛ける。2003年　株式会社スクウェイブ設立（共同創業）。ITコストベンチマーク事業「SLR」、内部統制コンサルティングサービス等の様々な新規事業を立ち上げる。その後、製造業、IT企業の新規事業開発支援のコンサルティング業務に従事し、研究開発戦略、知財戦略、事業戦略、営業戦略等のプロジェクトを実施。現在は、企業の技術者、管理職等の人材開発を支援するために社内ビジネススクールを提供しながら、引き続き企業の戦略策定を支援している。東京大学大学院修了　詳細は、こちらをご覧ください。　http://innovest.jp/profile/

プログラム

- エンジニアを取り巻く環境の変化
- ダントツ化ビジネスのためのフレームワーク　3ない
- 開発マネジメント法のモデルとしてのステージゲート法
- アイデアの創出方法
- 事例に学ぶダントツ・ビジネスを考える手順
- ロードマップをつかったゲートキーパーの説得
- 演習

お問い合わせ➡TEL 03-5644-7222または URL http://www.nikkan.co.jp/edu/semi/top.html

ビジネス部門

1位　三輪駆動静香（さんりんくどうしずか）

筑水キャニコム

力強さ・静かさを重視

筑水キャニコム（福岡県うきは市、包行義郎社長、0943・75・2195）の「三輪駆動静香（さんりんくどうしずか）」は、都市部向け配送用3輪車。トラック配送における渋滞や駐車場確保の問題に対応し、配送者の労働負担を軽減するために開発した。

草刈り機や小型運搬機メーカーの同社では小型電動運搬車に分類される。顧客が多い農家の高齢者が原付きバイク代わりに使うことも想定して安全、安心の機能を充実させている。

「おでかけですカー」「あぁ～おふくろさんョ」「男前刈清（おとこまえがりきよし）」などユニークなネーミングで知られる。名付けはさまざまな法則に基づいて行われており、「三輪駆動静香」の場合は機能と性能を表すことを重視して付けられた。

「駆動」で力強さを表し、「静香」で静かさを打ち出している。早朝や夜の住宅街で使われる可能性があるため静かさは重点の一つ。声に出すとき「三輪、駆動静香」と言われることが多いが「三輪駆動、静香」が名前に込めた思いに近い。

名前で開発方向性も明確に

会長　包行（かねゆき） 均（ひとし） 氏

開発の着想はお客さまのぼやき。配送事業者から、自転車を使っているが酷使しているのですぐに壊れてしまい、修理すると手間と時間がかかると聞いた。壊れることは使用者にとって危険なことでもある。

最初は対応する車両を作っている所を紹介してくれという話だった。今にして思うと当社の製品化を期待していたのかも知れない。2輪の電動アシスト自転車は既に大手メーカーが作っていたので、作るつもりはなく3輪となった。

名前は早めに決めた。早く決まると開発の方向性が明確になり、開発担当者の意思統一が早まるというメリットがある。

「三輪駆動静香」をシリーズ化する予定はないが「駆動」と「静香」は今後のネーミングでも使えそうだ。

2位　スナオ電気

ごぼう抜き

スナオ電気（浜松市東区、和泉三雄社長、053・421・2281）は農産物のごぼうを簡単に引き抜くことができる農作業補助装置を「ごぼう抜き」と名付けた。装置の機能・目的を率直に表しており、わかりやすい。ごぼう抜きという言葉には、利用者の農産物の収量が群を抜いて増えるというようなイメージもあり、センスも悪くない。和泉三雄社長の頭にごぼう抜きの開発イメージと名前が浮かんだのは、取引先の農家で顧客と話をしていた時だ。地下へ生育するごぼうなどの根菜類は大型の自動機で収穫すると折れたり、キズが付いたりしてロスが増える。そうした困りごとを解決する装置として顧客に提案したところ、話の中で名前も決定した。

機能を率直に表現

社長　和泉 三雄 氏

大変名誉な賞をいただいて光栄である。「ごぼう抜き」は名前を聞いてお客さまがすぐに製品を想像できることが重要と考えた。わかりやすさに特にこだわって名付けた。当社はハウス栽培向けの自動制御機能付き温度管理システムなども手がけている。そうした各種システムで以前からのなじみのお客さまにみせたところ、これは良いということになり、名前もその時に決まった。高齢者が多い中小規模の農家に広く使ってもらうことで、日本の農業発展に貢献できれば幸いだ。

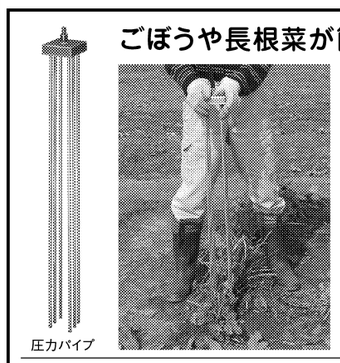
3位　日立製作所、日立ソリューションズ、日立システムズ

FutureStage

ビジネスを進化

日立製作所と日立ソリューションズ、日立システムズの3社は2013年4月、中堅・中小企業の製造・流通業向けの事業を強化するために、それぞれで展開していた製造・流通業向け統合業務パッケージ（ERP）を統一した。その象徴として新たなブランド「FutureStage（フューチャーステージ）」を立ち上げた。

その名前には企業の強みをさらに伸ばし、めざすべき未来のステージへ、より早く、より確実に、ビジネスを進化させていく「お客さまの成長とともに常に成長し続ける未来志向のシステム」という意味を込めた。現在、業種別に28種類のソリューションを用意している。

日立製作所 エンタープライズソリューション事業部担当本部長　竹山 雄一 氏

3位受賞は本当に驚いているし、受賞による知名度の向上を期待する。ソフトウエアやソリューションは物理的に見えないので、お客さまがイメージしやすいようにネーミングにはこだわっている。今回は3社のブランドを統合するということから特に力を入れた。今後はソリューションの強化とラインアップ拡充で業界における知名度をはじめとしてブランドの確立と強化を図っていきたい。我々のゴールはこのブランドが「お客さま満足度No.1」ソリューションになることだ。