

## 自社製造技術を活かした「売れる新製品」開発

# 自動車+1プロジェクト

- ✓ 自動車産業の裾野で培った技術を「徹底的」に活かし、真に売れる製品・ニーズのある製品開発を行うハンズオンセミナーです。
- ✓ セミナー4回を通じ、実際に製品を開発し、バイヤーへの売り込みまでを行います。
- ✓ 新製品開発を通じて、自社の可能性を広げること「本気の事業者のみ」参加いただけます。

ABC Special Adviser

中小企業診断士  
寺田久美

【講師紹介】ABCでスペシャルアドバイザーを務める中小企業診断士。企業の強みと課題を瞬時に見抜き、価値を伸ばす支援策を提供する。創業支援から長期の経営戦略立案まで、ステージに合わせた企業支援を展開している。

**とき** 2021年2月5日(金)からの全5回コース (日程・カリキュラムは裏面をご覧ください)

**ところ** 安城市中心市街地拠点施設アンフォーレ

- ・ 〒446-0032 安城市御幸本町504-1
- ・ 駐車場は最寄りのアンフォーレ駐車場・市営駅西駐車場・市役所立体駐車場をご利用ください。2時間まで駐車料金無料サービスがあります。

**対象** 技術を活かした新製品開発・販路開拓を行いたい安城市内の製造業者

**受講料** 無料 **定員** 先着10事業所 (安城市内の事業者を優先します)

参加  
申込み

- ・ 下記をご記入の上、FAX(0566-93-3342)にてお申し込みください。
- ・ ABCのHPからもweb申し込みが可能です。
- ・ 原則として全てのカリキュラムに参加いただきます。代理出席は可とします。
- ・ 製品の開発、販路開拓に関する人件費・原材料費・加工・広告宣伝費等は受講者負担となります。

事業所名	所在地
電話番号	事業内容
参加者 氏名	役職 E-mail
開発したい製品	現在のお悩み

日時	カリキュラム
第1回 2021.02.5	<b>売れる商品とは何かを徹底的に考える</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>商品開発の考え方・アイデア発想法</li> <li>身の回りのアイデア探し</li> <li>なぜ売れるのか</li> <li>全社の収益モデルの考え方</li> <li>価格設定方法</li> <li>ビジネスモデルの考え方</li> <li>上代・下代の考え方</li> <li>商品開発のイロハ</li> </ul>
第2回 2021.03.5	<b>現状分析/自社の強みと市場ニーズを捉える</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>自社の棚卸とニーズ分析 自社分析と市場ニーズ分析</li> <li>現状分析と論理的思考</li> <li>頭の使い方・モノの見方・ヒントの探し方</li> </ul>
第3回 2021.4月以降 開催日未定	<b>ニーズの探索と商品開発</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>市場ニーズから商品アイデアへ</li> <li>ニーズの再探索と商品アイデア作成</li> <li>事業概念図の作成</li> <li>ビジネスモデル構築</li> </ul>
第4回 2021.4月以降 開催日未定	<b>商品・事業詳細開発</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>売れる商品設計・商品の詳細設計</li> <li>ワークショップ中心での具体的な商品詳細設計</li> <li>カタチ・売り方・価格設定・原価設定、提供方法、プロモーション</li> </ul>
第5回 開発状況に 応じて開催	<b>新商品・新事業発表会</b> バイヤー・メディアに対してのプレゼンテーション



安城ビジネスコンシェルジュ  
チーフコーディネーター  
二村 康輝

安城市を含む西三河・ものづくり企業の良いところは、「何でも造れること」。一方で、悪いところは「とりあえず何でも作れてしまうところ」です。技術が高い一方でニーズへのアプローチが不足している企業が圧倒的に多いのが現状と言えます。ABCでは「売れないものを売る魔法はない！」と断言しており、本セミナーでは「売れる製品」をいかに創り込むかを最大のテーマにしています。自社の加工・管理上の強みを最大限に生かし、市場に選ばれる製品づくりを本気で目指す！という決意のある方を、心よりお待ちしております。