

何から始めればいいのか？

# 「新商品・サービス・事業」サポート

◆今までのままでよいのか、不安はありませんか？

情報が多すぎて  
どうすればいいか  
分からない

経験がない  
自分たちにも  
できるのか？

新しいアイデアが  
なかなか  
出てこない。

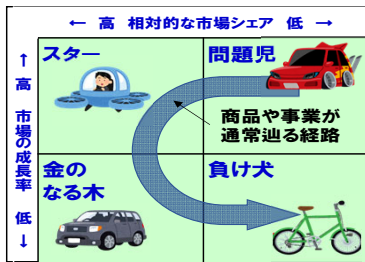
思い付きを  
実現するには  
どうすれば？

どのくらい、  
人、もの、金が  
かかるのか？

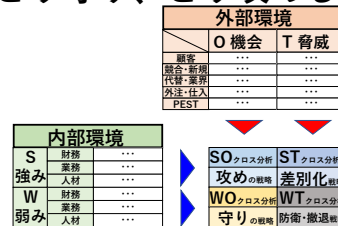
## 最初から最後までご一緒します。

◆まずは「全体の状況を」を自分達で整理しよう！

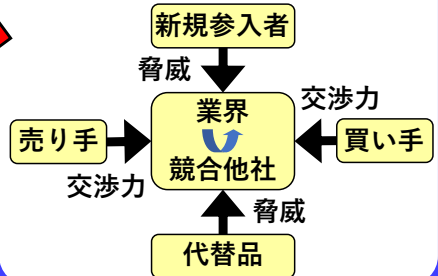
PPM分析  
(今の競争力はどんな状況?)



SWOTクロス分析  
(どう守り、どう攻める?)



ファイブ・フォース分析  
(外の状況は?)



アンゾフのマトリックス  
(どこを攻める?)



【コンサルのねらい/特徴】

- ・マーケティングの原点「顧客が求める価値を届け、対価を頂く」から考える。
- ・自社のありたい姿を明確にし、**実現手段として**、新商品・新サービス・新事業を考える。
- ・顧客の具体的な**声や行動から**、**本音のニーズ**を引き出し、**新しい価値軸**を提案。
- ・新価値実現の**アイデアを組合せ**、具体的な商品・サービス・事業として**成立させる**。

担当分野：新事業・商品開発、健康経営、ものづくり効率化

<経歴>

- ・1982年4月 本田技術研究所に入社 シャシー設計に配属
- ・1991年4月 商品企画室に異動、新市場、新商品企画担当
- ・2010年4月 企業戦略・組織改革部門に異動
- ・2017年7月 定年退職後、技術系コンサルティング会社起業
- ・2017年9月 東京ナレッジプランのメンバーとなる

<主な講師履歴>

- ◆ポリテクセンターに対して2回の講師を担当
- ◆酒類卸会社に対して6回の講師を担当
- ◆大阪大学工学部機械工学科において、特別講義を担当

講師紹介



田中尋真

## コンサルティングメニュー（新商品・サービス・事業サポート）

コンサル対象：ものづくり、ハード/ソフトウェア開発・製造、卸販売、サービス業

### コンサルテーマ

### 「新商品・新サービス・新事業」サポート

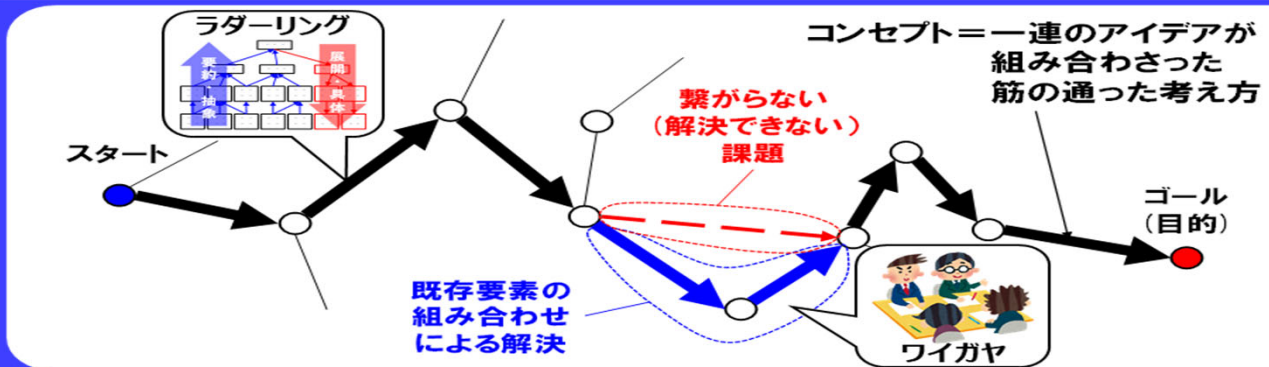
#### 【課題】

- ・情報が多すぎてどうすればいいかわからない。
- ・経験がない自分達にもできるのか？
- ・新しいアイデアがなかなか出てこない。
- ・思い付きを実現するにはどうすれば？

#### 【課題解決・目標達成】

- ・過去新規事業開発に関わって来たメンバーの経験を活かし、結果が出るまで支援します。
- ・現状に合わせた最新の手法をフレームワーク化して、未経験者にも分かりやすく対応出来るようにします。

### ◆どうやったらできるのか、考えよう！



#### 【ステップ例】

| コンセプトの流れ                                               | コンセプトの検証                       |
|--------------------------------------------------------|--------------------------------|
| ①世の中に、どう役立ちたいかという目的の明確化                                | ・なぜつくるのか？<br>・企業理念と合っているのか？    |
| ②タイミングも含めた商品の存在理由の確認                                   | ・なぜ今必要なのか？                     |
| ③的確な顧客セグメンテーション<br>市場の実状、法規・社会動向等の把握に基づく               | ・市場はどうなっているのか？<br>・今後どうなっていくか？ |
| ④十分な顧客ターゲットの絞り込み<br>デモグラフィック属性、価値観等の特徴による              | ・顧客はどんな人か？                     |
| ⑤ターゲット顧客のニーズ把握<br>価値観深堀りと価値基準の理解                       | ・何が喜ばれるのか？                     |
| ⑥シーンの想定<br>いつどこで使われるのかを想定                              | ・いつ、どこで、どんな風に使われるのか？           |
| ⑦ポジショニングの明確化<br>他には無い顧客への提供価値を宣言                       | ・顧客に何ができるのか？<br>・新規性や独自性はどこか？  |
| ⑧実現方針の明確化<br>今まで不可能だったことを可能にする筋道を見つける                  | ・成立の筋道とポイントは何か？                |
| ⑨顧客の反応確認<br>リードタイムが短く投資が小さい商品などは、地域を限定したテスト・マーケティングも有効 | ・本当に顧客に喜ばれているか？                |

＜基本料金＞ 料金につきましては、弊社にご相談ください。

#### 【問い合わせ先】

株式会社東京ナレッジプラン

関東地区：営業部 内藤 ☎:080-2091-7839

中部地区：営業部 棚山 ☎:080-9756-6260

関西地区：営業部 吉田 ☎:080-6213-2758

✉:junji\_naito@kngplan.com

✉:masato\_tochiyama@kngplan.com

✉:kenichi\_yoshida@kngplan.com

# メンバー紹介（新事業商品開発）

## 講師名：田中尋真



田中尋真  
担当分野：新事業・商品開発、健康経営、ものづくり  
効率化

### 経歴

- ・1982年4月 本田技術研究所に入社 シャシー設計に配属
- ・1991年4月 商品企画室に異動、新市場、新商品企画担当
- ・1996年4月 モータースポーツ開発室に異動、情報分析担当
- ・2010年4月 企業戦略・組織改革部門に異動
- ・2011年10月 モータースポーツ開発室に復帰、対外交渉担当
- ・2017年7月 定年退職後、技術系コンサルティング会社起業
- ・2017年9月 東京ナレッジプランのメンバーとなる

### 講師履歴

- ・ポリテクセンターに対して2回の講師を担当
- ・酒類卸会社に対して6回の講師を担当
- ・大阪大学工学部機械工学科において、特別講義を担当

## 講師名：棚山正人



担当分野：営業、マーケティング、新事業・商品開発

### 経歴

- ・1989年4月 パナソニック社に入社 自動車部品部門に配属
- ・1989年 9月～2000年9月 本田技研工業 担当
- ・1989年10月～2010年3月 トヨタ自動車担当
- ・2010年 4月～2014年3月 マツダ担当
- ・2014年 4月～2019年2月 トヨタ合弁電池会社担当
- ・2019年 3月～2021年9月 マツダ担当
- 32年間一貫して営業部門で、主に新規ビジネススキーム  
新規商材開発を担当。

### 講師履歴

- ・パナソニック社において  
全社自動車新規ビジネスプロジェクト営業リーダー  
電池ビジネススキーム構築の営業リーダー

## 講師名：内藤淳二



担当分野：営業・マーケティング、新事業・商品開発  
健康経営

### 経歴

- ・1981年4月 パナソニック社に入社 自動車部品部門に配属
- ・2018年10月 38年間一貫して営業部門を担当
- ・2018年11月 ドイツの自動車部品調査会社に入社
- ・2019年8月 東京ナレッジプランのメンバーとなる
- ・2021年1月 ドイツの自動車部品調査会社を退社

### 講師履歴

- ・ポリテクセンターに対して6回の講師対応
- ・大手倉庫会社に3回のコンサル対応
- ・酒類卸会社に対して6回の講師対応
- ・パナソニック社において日本経営品質プロジェクトリーダー
- ・北米パナソニック社において新規事業開発リーダー

## 講師名：東尾雅由



担当分野：  
営業・マーケティング、新事業・商品開発

### 経歴

- ・1983年 4月 パナソニック社に入社 自動車部品営業部門に配属
- ・1983年10月 トヨタ自動車を担当
- ・2003年 4月 中国販売会社に出向（天津・上海：販売会社責任者）
- ・2009年 4月 半導体事業部門に異動（車載モジュール事業責任者）
- ・2016年 4月 自動車部品事業部門に異動（新規顧客開拓担当）
- ・2018年 9月 中小表面処理企業に転職（営業企画・マーケティング担当）

### 講師履歴

- ・パナソニック社において  
営業社員：営業活動の基本及び提案活動の実践等を指導  
組織責任者：部門運営、部下育成、リーダーシップ等を指導  
仕事先：B C P及びQ C D視点での体制強化について指導
- ・コンサル対応  
中小の旅館、金型部品企業、カーディーラーに対しマーケティング戦略を提案

講師名：加藤崇作

## 講師名：西川康範



### 経歴

- ・1977年4月 コンピュータ製造メーカー、生産部門に配属  
生産技術、製造、検査業務等に従事
- ・1992年1月 神奈川・石川の工場統合により転勤
- ・2001年12月 FJカールプの工場再編時に品質部門統合を推進
- ・2007年1月 品質保証責任者としてベンダー、工場、顧客対応推進
- ・2018年9月 東京ナレッジプランのメンバーとなる

### 講師履歴

- ・ポリテクセンター生産性向上支援訓練講師対応 15件実施
- ・建設業企業への社員教育コンサルを6回実施