

技術的シーズから発想する

商品コンセプトの創り方 シーズアプローチ

講師：小山由朗

技術的シーズが社内で生かされないままになっていませんか？

技術・原料・素材・製法などのシーズから商品コンセプトを考え、消費者のニーズとマッチングさせる方法を実習していただきます。

技術的シーズから発想する商品コンセプトは・・・

- ✓ 自社技術の新用途開発に適しています。
- ✓ 消費者のニーズと自社技術を合致させた商品コンセプトの開発ができます。
- ✓ 既にある技術を活用するため、商品開発が比較的短時間でできます。

- シーズアプローチの最大の目的は、技術的シーズと顧客の未充足ニーズとが合致した新商品や新用途を開発することです。
- 当セミナーでは、消費者の未充足の強いニーズに応える魅力的な商品コンセプトをシステムティックに開発する手順を学んでいただきます。

《開発の手順》

1. シーズの洗い出し・選定
2. シーズからベネフィットを抽出
3. 「2」で抽出したベネフィットを未充足ニーズにする
4. 「3」の未充足ニーズからアイデアを発想する
5. 「4」のアイデアをさらに改良・変身させる
6. 商品コンセプトに仕上げる

このような方に最適です

消費者ニーズから商品コンセプトを創ったものの、結局、技術開発ができず、商品化できていない・・・。

特許をとっている独自技術があるけど、ほとんど活用できていない・・・。

加工技術や生産設備はあるものの、うまく活用できていない/もっと活用したい。
...等々

日程

2026年 11月25日(水)・26日(木) 2日間 初日(25日)10:00～17:30 / 2日目(26日)9:30～17:00
※10月(山口講師)開催のものと同様の内容です

対象

商品企画、開発、広告、マーケティング、調査・営業企画等の担当者や責任者の方
プロダクトマネージャー、ブランドマネージャー、デザイナーの方 等々

会場

MCHミーティングルーム (JR水道橋駅東口徒歩2分) ※会場は変更する場合もございますのでご了承ください。

参加費

84,000円(税抜) 講演研修費、教材費、飲食費込み

講師

小山 由朗 (株)マーケティングコンセプトハウス 京都研究所所長 / (株)連由 代表取締役



山本光学(株)、(株)ワコールで販売、商品企画の職務に就き新商品開発のためのコンセプト作成等に携わる。(株)ワコールでは様々なヒット商品のコンセプト作成から新製品機能開発などに携わり、コンディショニングウェアという新カテゴリ市場の基盤も創る。さらに人体情報を基に新しい機能の研究開発を行うかたわら、ニーズ調査からコンセプト開発、商品化において成功率を高める手法を研究。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。特許も多数出願。2006年に(株)マーケティングコンセプトハウス京都研究所所長として関西支部を立ち上げ、消費者心理分析に基づいた商品コンセプト開発、商品開発等を受託。様々な分野で商品開発の指導を行いヒット商品を市場に送り出す。2011年に株式会社連由を立ち上げ“モノ作り”や機能デザイン開発(機構設計)まで幅広く対応している。

下記に記載しました個人情報の取り扱いに「ご同意」の上で、所定事項にご記入頂き、メールにてお申込みください。情報のご提供は任意ですが、年齢・性別情報が未記入の場合は研修時に適切なグルーピング等を行えないこともありますのでご承知おきください。

技術的シーズから発想する

徹底した実習形式！

商品コンセプトの創り方

〔シーズアプローチ〕

参加申込書

※会場開催※

2026年11月25日(水)・26日(木) | 担当: 小山講師

(フリガナ)
お申込責任者: _____〒 _____
住所: _____

貴社名: _____

電話番号: _____

所属部署・役職名: _____

e-mail: _____

所属部署・役職名／電話番号／e-mail	お名前(フリガナ)	年齢	性別
		才	男・女
		才	男・女
		才	男・女

セミナー参加費 84,000円(税抜)	人数
書籍『商品開発が成功する！ インタビュー調査のすすめ方』 2,500円(税抜)	冊数
合計	円(税抜)

商品コンセプトができた後の調査の仕方がわかります

マーケティングコンセプトハウス 篇
～お客様の言うとおりに作ると
失敗するの!??～
『商品開発が成功する!インタビュー
調査のすすめ方』(同文館出版)



セミナーと同時に申し込みいただくと
2,500円(消費税別、送料はサービス)にてお求め
いただけます。

- ※ 参加費は銀行振り込みにてお支払いください。
- ※ 大変恐れ入りますが、領収書は発行していません。
- ※ 振込手数料は貴社にてご負担をお願い致します。
- ※ 参加費は原則セミナー開催月の翌月末までのお支払いをお願いしております。
- ※ セミナー開催日の前日までに当日のご案内とご請求書(PDF)をメールにてお送りいたします。
- ※ キャンセルはセミナー開催日の2日前まで承ります。開催前日および当日のキャンセルにつきましては、参加費を100%ご負担いただきますのでご了承ください。代理の方にご参加いただくことは可能です。
- ※ お申込み後、3営業日以内に受付完了メールが届かなかった場合は、お手数ですが下記担当までお問合せください。

当セミナーへのご希望／講師への質問などがございましたらご記入ください。

◆個人情報の取り扱い◆

㈱マーケティングコンセプトハウスでは、個人情報の保護に努めております。参加申込書にてお預かりしますお客様の個人情報は、セミナー運営及び各種のご案内に利用させていただきます。利用にあたっては当社内のみの使用であり、当社外への提供または取り扱いの委託は致しません。なお、個人情報の開示等に関するお問合せ、またはご案内が不要な場合は、「主催・事務局」もしくは「お問合せ・相談窓口担当」(住所、電話番号とも同一)までご連絡をお願い致します。

◆お申込み先／お問合せ先◆

㈱マーケティングコンセプトハウス セミナー担当 TEL:03-5215-5601

住所: 〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町2-20-4 八木ビル502 e-mail: n_maeda@e-mch.jp URL: https://e-mch.jp