自動車関連ものづくり中小企業の若手経営者・次代の経営者（経営後継者）の方へ

ものづくり中小企業のための経営力強化セミナー

（全4回　連続セミナー）

主催：次世代自動車産業地域産学官フォーラム

経済のグローバル化による新興国市場の拡大、大手メーカーの海外生産比率の上昇や部品の現地調達化の進展、技術革新やモジュール化に伴う部品点数の減少など、自動車産業を取り巻く環境は大きく変化しています。

このような状況であるからこそ、世界屈指の自動車関連産業の集積を有する当地域の企業には、自社の強みに気付き、自社のシーズやノウハウを活かして、事業領域の拡大、さらには新市場を創造する新たな商品開発を行うための意識を常にもち、行動をすることが求められています。そのためには、消費者が抱える潜在的なニーズを探索・発見し、それを満たす商品コンセプトを自らが創造し、開発をするスキルを身につけることが重要です。

本セミナーは、商品コンセプト開発に有効な「キーニーズ法」を学ぶことで、市場の潜在的なニーズを先取りした企画提案力を強化すること、また、グループワークを通した参加者間のネットワーク形成を目的として開催します。

自動車関連ものづくり中小企業・サプライヤー企業の若手経営者や次代の経営者（経営後継者）の方の参加をお待ちしております！

＜カリキュラム＞

回数	日程	内容
第1回	平成26年 11月27日（木） 11月28日（金）	キーニーズ法についての研修 グループワーク（ニーズの探索～未充足ニーズの発見・創造、アイデア考案～商品コンセプトの開発）
第2回	平成26年12月中旬	グループワーク（未充足ニーズの創造、商品コンセプトの開発）
第3回	平成27年1月中旬	グループワーク（未充足ニーズの創造、商品コンセプトの開発）
第4回	平成27年2月中旬	グループワーク（未充足ニーズの創造、商品コンセプトの開発）

※第1回は、キーニーズ法の理論を学び、理解し、手順に慣れていただくため、2日間連続となります。
※毎回、9：30開始、17:30終了予定です。場所は、名古屋駅周辺の会議室を予定しています。
詳細は、別途ご案内いたします。
※本セミナーは連続セミナーとなります。原則として、毎回出席できる方を対象とします。

＜定員＞　**30名程度**

＜会費＞　**無料**

＜申込み方法＞　**裏面参照**（申込み締切り：11月5日（水））

講師：株式会社連由　代表取締役社長　小山 由朗 氏

昭和59年　山本光学株式会社入社
オートバイ用品の販売を担当。スクーターヘルメットの開発では大手メーカとOEM契約を結び、生産販売するまでに成長させた。また、モトクロス用ゴーグルでは世界チャンピョンにも使用された。
平成2年　株式会社ワコール入社
レオタード、水着の販売を担当。CW-XのMDとしてコンセプト作成から売り場の構築等全てにわたって携わる。ワコールの中で唯一メンズ（男性）からスタートして成功させた。ワコール人間科学研究所所属後、CW-Xのチームマネージャに就任。
平成18年　株式会社マ-ケティンクコンセプトハウス入社。
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商品の開発までを幅広く手がける。
平成23年　株式会社連由を設立、代表取締役に就任。
幅広く企業の商品開発を支援している

参加申込書

セミナー名	ものづくり中小企業のための経営力強化セミナー （全４回　連続セミナー）

企業名・機関名		
所在地		
参加者	所属・役職	
	氏名	
	TEL	
	メール	

［自社の強み・自社の課題］

［今後自社をどのようにしていきたいか］

［これまで取り組んだことの成功事例、失敗事例（どういった事例でも結構です）］

［申込方法］本申込書を下記あてメール又はFAXにてお送りください。
（申込書→エクセルファイルを事務局で用意しています。お気軽にお問い合わせください）
［宛先］公益財団法人名古屋産業科学研究所　中部TLO事業部
e-mail：jisedai-keiei@nisri.jp　　FAX：052-788-6012

【問い合わせ先】次世代自動車産業地域産学官フォーラム
事務局：(公財)名古屋産業科学研究所　（担当：小澤、渡辺）
TEL：052-783-1255　FAX：052-788-6012　E-mail：jisedai@nisri.jp

申込み多数の場合、事務局において参加者の調整をさせていただきます。予めご了承ください。
参加者に対しては、11月上旬に、事務局からご連絡いたします。
ご記入いただいた個人情報は、本セミナーに関する運営についてのみ使用いたします。