

釧路森林資源活用円卓会議（第3回人材育成研修会）について 「売れる製品づくりのためのデザイン活用」

1. 開催日時 平成26年2月6日（木） 午前10時00分～午前11時30分
2. 開催場所 釧路市生涯学習センター 学習室602号
3. 参加人数 約25名
4. 講演会の概要

- ・売れるモノづくりのためには、顧客と作り手の間に長期にわたる関係が続く必要がある。顧客には、商品を気に入って、信頼して使い続ける気持ち、作り手には顧客をもっと喜ばせたいという気持ち、双方の気持ちを通じ合うお金だけではない心の交流である。これをブランド化とも呼ぶが、長期的優位と呼び会社に対して利益を生む源泉となる。
- ・売れる商品のアイディアはニーズ、シーズ、ビジネスモデルの重なるところにある。ニーズは、「誰かの喜びにつながるもの」、シーズは、「自社ならではの技術など」、ビジネスモデルは、「収益をあげ続ける仕組み」。また、作り手の強固な意志も大事である。
- ・売れる商品の作り方は、「戦略」「つくりこみ」「事業化」のステップを踏まえて進める。「戦略」は、ニーズ×シーズ×ビジネスモデルからイケそうだと感じられるアイディアを考えること。「つくりこみ」は、ユーザの本音をさぐりながら、ユーザと一緒に試作品を作っていくこと。「事業化」は、長期的優位につながる具体的な手立てを講じる。
- ・商品開発には、モノの形、色などいわゆるデザインは大事であるが、その前段に戦略があることが前提で、ステップを踏みながら進めて行く必要がある。



<鈴木座長による挨拶>



<日高主査による講演>