

パスワード goo-josui
課題の提出は必須

互応化学工業株式会社

営業のソリューション化研修 第2回目



株式会じょすい社 如水
技術企業の高収益化

株式会社如水
代表・弁理士 中村大介

第2回、第3回発表者

木下さん、上西さん、中さん、渡辺さん、湯浅さん、森村さん、沼本さん、
ティナさん

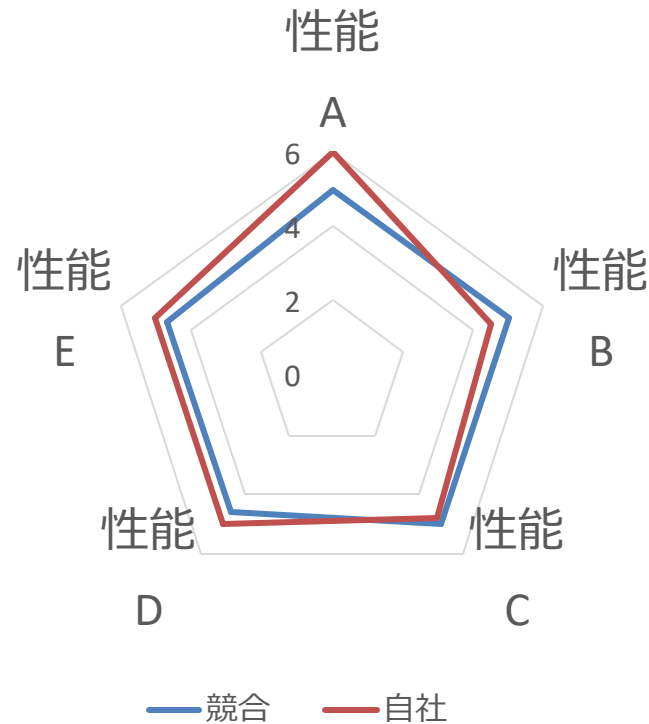
第二回はできるところまで
第3回は全ての宿題を実施

CONFIDENTIAL

2

用語について

潜在課題を解決する **F 軸** の設定

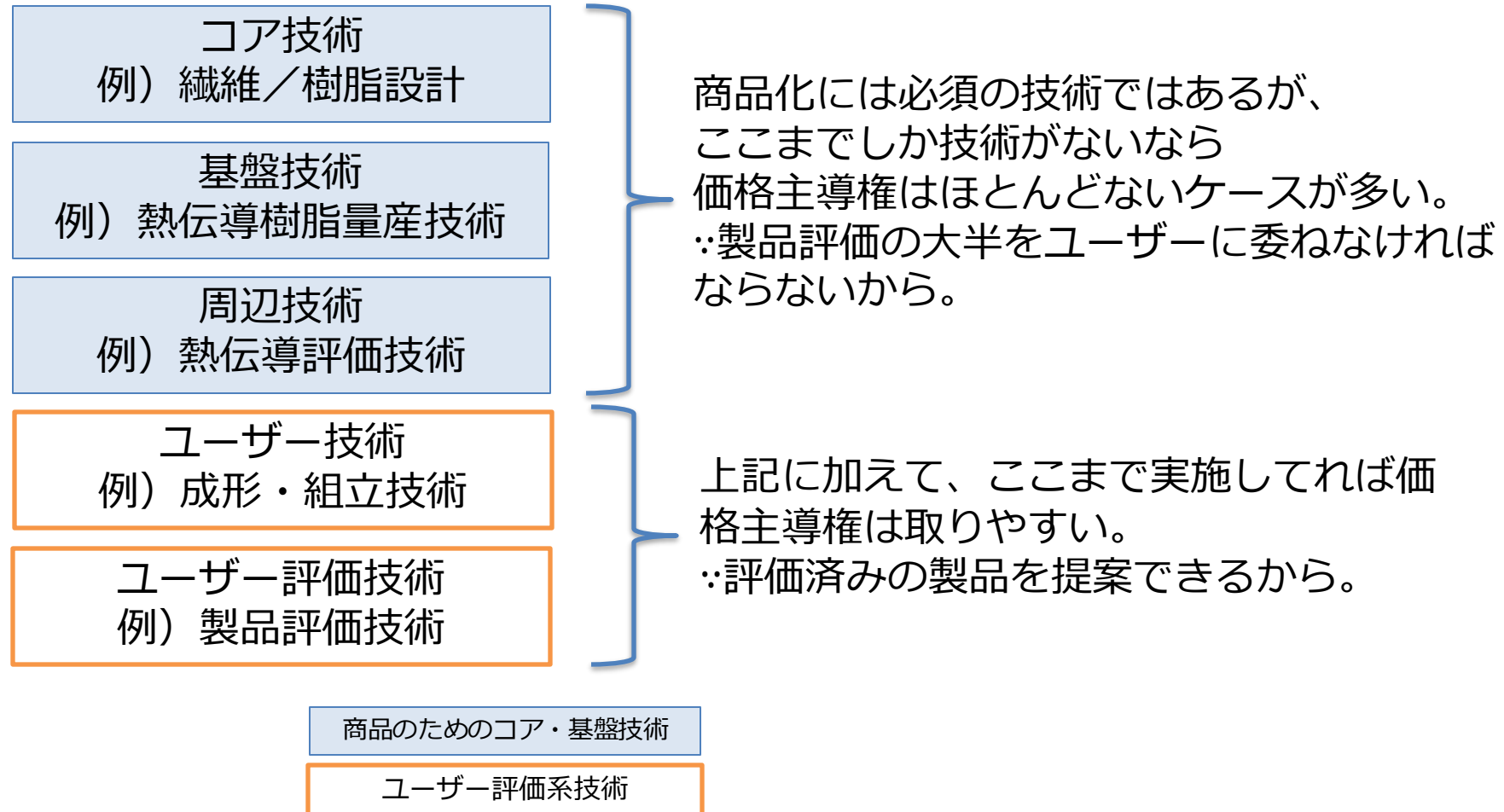


**差別化とはF軸創出のこと、A～E軸の改良ではない。
同軸競争は禁止**

CONFIDENTIAL

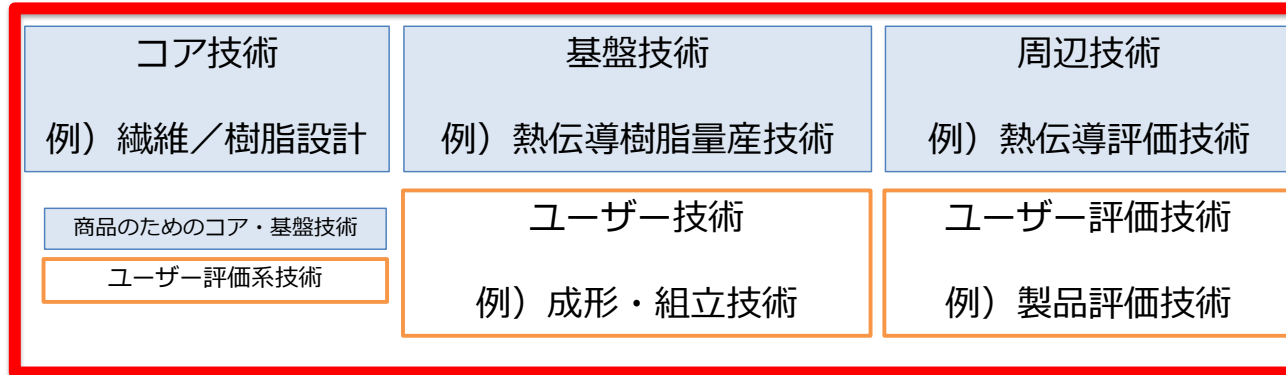
4

例として、高熱伝導性樹脂を販売する会社のユーザー評価系。



CONFIDENTIAL

下のユーザー技術・ユーザー評価技術は、顧客の先取りができれば良い訳ではない。



ユーザー評価系が競合他社と同じだったらどうなるか？

競合と同じ評価しかできない以上、同じ提案になる。

そのため、ユーザー評価系は、競合対比で決められなければならない。

CONFIDENTIAL

ソリューション

カット野菜／半調理品

ZOOM

配膳ロボット

があるの知らないから

があるの知らないから

があるの知らないから

行動

自分で切る／調理する

通勤する

人が運ぶ／店員を雇う

潜在ニーズ（課題）とは？

顧客が、解決策があると知らないからする行動

※将来の行動を含みます

CONFIDENTIAL

潜在課題発掘シートについて

キャッチコピーは？

**微細・複雑形状をワンタッチで一枚に集約
 ○○業務を△%効率化する顕微鏡A**

顧客は？

XX産業の○○業務に携わる方

顧客の課題は？

- ・XX産業の○○業務は属人化が進んでいる。検査対象ごとに撮影方法を決めて撮影することが必要であり、撮影者は一握りで誰しもできるものではない。
- ・複雑・微細な対象物ではライトの当て方や対象箇所の指定などの工夫が必要であり、経験が必要な世界とされている。
- ・撮影者が休みが取れない、高給であるなど経営的な課題にもなっている。

ソリューションは？

ワンタッチ操作、深度合成、照明自動判断により、○○業務が△%効率化できます。また、誰でも簡単にできるようになります。

商品の機能は？

- ・ワンタッチ撮影機能
- ・深度合成機能
- ・複数方向からの照明切り替え機能
- ・画像評価機能



商品イメージ

出典 キーエンス

顧客の従来方式との比較（競合品との比較）

	顧客の従来方式	本提案
ワンタッチ操作	人による判断	○（自動）
深度合成	人による判断	○（自動）
照明自動判断	人による判断	○（自動）
オートフォーカス	○（自動）	○（自動）

CONFIDENTIAL

提示したコンセプト

目的 潜在課題を発掘すること

手段 潜在課題発掘シート

潜在課題発掘シートのイメージ

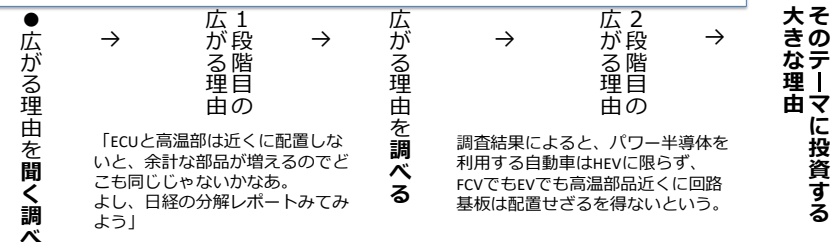
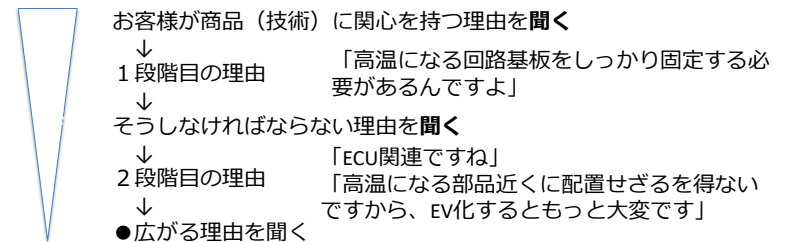


項目	記入欄
ご相談内容 (何をどうしたいのか?)	
なぜ今を検討しているのか? 従来はどのようにしていたのか、 代替方法としては、当社提案以外に何があるのか?	
何がなければ、何に困るのか? お困りの範囲、規模を定量的・金額的に把握する。	
当社製品を利用してどのように加工して、商品にしているのか?	
本案件はお客様特有のお困りごとなのか、業界では共通するお困りごとなのか?	
本案件と関連性のある世の中の動きはどうなっているか?	
当社のチャンスは?	

© JOSUI INC. 許可のない複製は法律で禁止されています。

8

技術マーケットのなぜなぜ思考



CONFIDENTIAL

項目	記入欄
ご相談内容 (何をどうしたいのか?)	
なぜ↑を検討しているのか? 従来はどのようにしていたのか、 代替方法としては、当社提案以外に何があるのか?	
↑がなければ、何に困るのか? お困りの範囲、規模を定量的・金額的に把握する。	
当社製品を利用してどのように加工して、商品にしているのか?	
本案件はお客様特有のお困りごとなのか、業界では共通するお困りごとなのか?	
本案件と関連性のある世の中の動きはどうなっているか?	
当社のチャンスは?	

CONFIDENTIAL



タテのなぜ

お客様が関心を持ってくれた背景を聞く・推測する

↓
1 段階目の理由 「高温になる回路基板をしっかりと固定する必要があるのでしょ」

↓
そうしなければならぬ理由を聞く・推測する

↓ 「ECU関連ですね」
2 段階目の理由 「高温になる部品近くに配置せざるを得ない
↓
ですから、EV化するともっと大変です」

● 広がる理由を聞く

ヨコのなぜ（同種のお客様がいるか？）

● 広がる理由を聞く・推測する

→

1 段階目の広がる理由

→

広がる理由を調べる・推測する

→

2 段階目の広がる理由

→

調査結果によると、パワー半導体を利用する自動車はHEVに限らず、FCVでもEVでも高温部品近くに回路基板は配置せざるを得ないという。

そのテーマに投資する大きな理由

CONFIDENTIAL

客先に行く前に勝負は決まっている。

ポイントは「医者に見られるか」だけ。

見られれば、課題の情報が得られる。

見られなければ得られない。

「教えて下さい」は禁句。

「教えてあげます」はOK。

徹底して勉強しなければ言えない。

必要な勉強は2点

- ①顧客のことを知る（類似事例）**
- ②顧客の知りたいことを知る**

CONFIDENTIAL

14

潜在課題発掘シートの フィードバックについて

とにかく労う、書いたことを認める、褒める。

第一歩を踏み出したことを互いに喜びましょう。

CONFIDENTIAL

16



- 基礎 ☐ 別部署の人が見ても納得できるように詳細に書かれているか？
 普通 ☐ タテ「なぜ」ヨコ「なぜ」が深堀りされているか？
 上級 ☐ 社内になかった新しい知見があるか？

潜在課題発掘シートのイメージ	
項目	記入欄
ご相談内容 (何をどうしたいのか？)	
なぜ↑を検討しているのか？ 従来はどのようにしていたのか、 代替方法としては、当社提案以外に何があるのか？	
↑がなければ、何に困るのか？ お困りの範囲、規模を定量的・金額的に把握する。	
当社製品を利用してどのように加工して、商品にしていけるのか？	
本案件はお客様特有のお困りごとなのか、業界では共通するお困りごとなのか？	
本案件と関連性のある世の中の動きはどうなっているか？	
当社のチャンスは？	

© JOSUI INC. 許可のない複製は法律で禁止されています。

まずは基礎を大切に。

基礎とは？後から第三者がみて分かること。

次に「なぜ？」を大切に。

CONFIDENTIAL

18

「顧客は何を作っているのか？」

「どうやって作っているのか？」

↑

「↑それは今後伸びるのか？」

↑

「なぜその課題が発生するのか？（納得できるまで繰り返す）」

↑

「もっといい解決手段があるのでは？」

↑

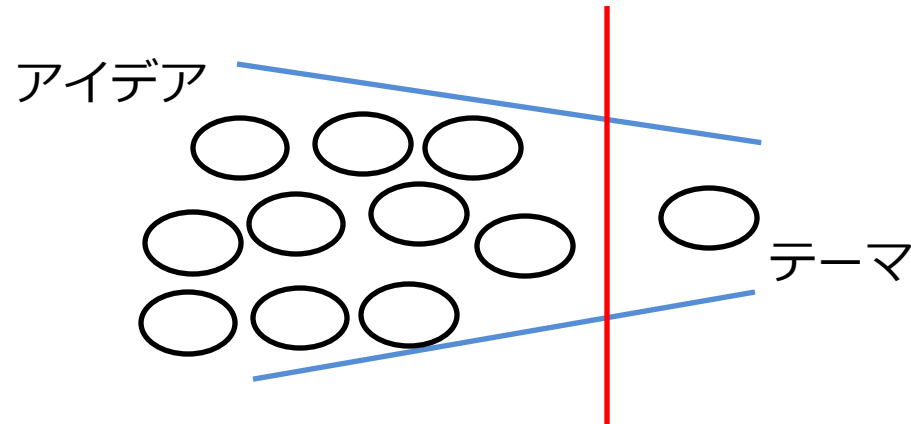
「根本解決できる提案は何か？」

↑

「その関連商材やソリューションは？」

潜在課題発掘シートの運用

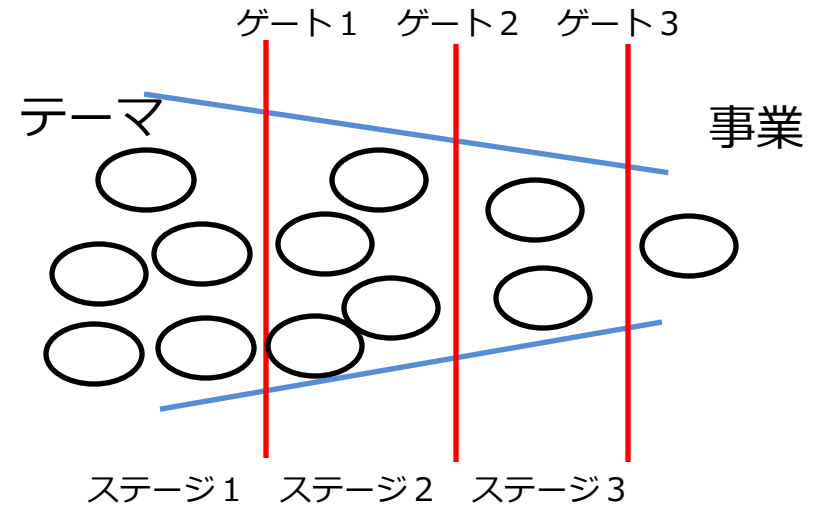
アイデアがテーマになる確率（X%）



アイデアの検討

- ①新規用途探索＋潜在課題先取
- ②既存事業の潜在課題先取

テーマが事業になる確率（Y%）



必要なアイデアの個数

1つの事業を生み出すのに必要なテーマ数	1 / Y個
1つのテーマを生み出すのに必要なアイデア数	1 / X個
1つの事業を生み出すのに必要なアイデア数	1 / (X*Y) 個

CONFIDENTIAL

潜在課題発掘シートの目的

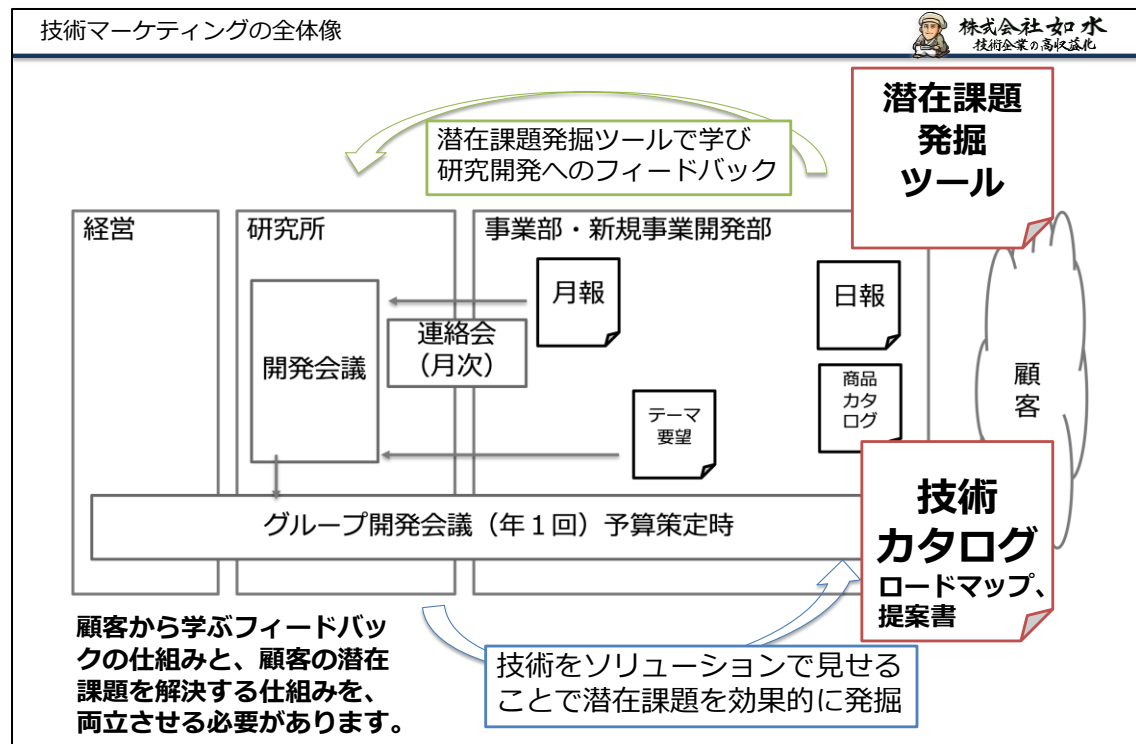
- ①有用情報のフィードバック
- ②顧客課題を、現場で深掘りするクセをつけさせる（「なぜ」を考えさせる）

成果につなげる

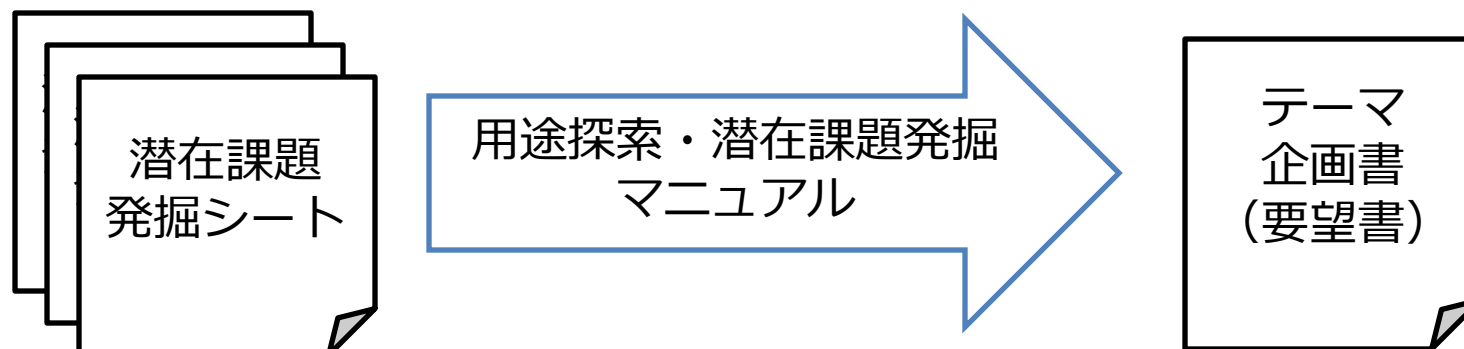
- ①定期的に検討会を開催する
- ②技術カタログにまとめる

マネジメントのポイント

- ①必ず書かせる
- ②書いた内容についてフィードバックする
- ③いい内容が書けるように、前準備をさせる



CONFIDENTIAL



潜在課題発掘シートで見つかるのは、未知情報。
未知情報から見つかるのは、潜在課題。
潜在課題は、差異化ポイント（競争優位性の源泉）。

潜在課題発掘シート

項目	記入欄
ご相談内容 (何をどうしてもか?)	完成品のねじの検査を自動化したい
なぜ今を検討しているのか? 従来はどのようにしていたのか、 代替方法としては、当社提案以外に何 があるのか?	従来は、人手による目視・感覚で検査しており、人材の確保・検査ミスが発 生していた。人手は技能実習生によって開っており、海外での採用・入管対 応・脱走対策などの手間が発生していた。 従来フロー 完成品の搬送 → 担当者別に仕分け → 検査場所へ投入 → 検査 → 不良品の除外 → ダンボールに移送 → 完了シール貼り付け
やがなければ、何に困るのか? お困りの範囲、規模を定量的・金銭的 に把握する。	検査ミスによる検収不良が月に○件、再検査による工数○時間程度発生して おり、時給○円とすると、○○円/月の損失が発生していると考えられる。
当社製品を利用してどのように加工し て、商品にしているのか?	現検査人員○人に対して、当社画像検査装置を○台導入。フィーダーを組み 合わせて検査装置への投入を自動化を提案。1人の作業で作業完了。 新フロー 完成品の搬送 → お客様別に仕分け → 装置へ投入 → 検査・不良品 の除外(自動) → ダンボールに移送 → 完了シール貼り付け
本案件はお客様特有のお困りごとな のか、業界では共通のお困りごとな のか?	ネジに限らず、技能実習生の目視や感覚に頼っている検査工程は多いと思わ れる。当社製品の検査対象である寸法○mm程度の商品を作っているメー カーは、必ず検査しなければならないため、製造業には共通するお困りごと となる。 「フィーダーと組み合わせて検査自動化する装置」があると良い
本案件と関連性のある世の中の動きは どうなっているか?	技能実習生は累計x人、y円/人とする市場規模はx*y円。技能実習生が日 本の産業を支えているものの、事実上の移民と批判されており、安定的に採 用等をするのが困難であると言われている。

選択・深掘り

テーマ企画書

- ・ タテのなぜ
- ・ ヨコのなぜ
- ・ 競合情報
- ・ その他

CONFIDENTIAL

1年経つとこうなる。

[illegible]

新しいテーマのネタの宝庫になる。

しかし、課題も発生する。

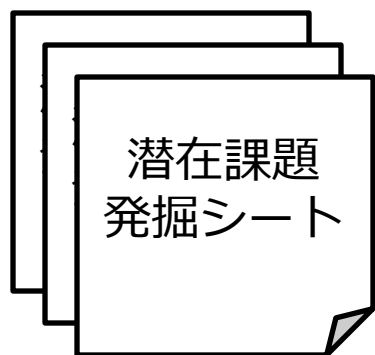
それは、「深掘りができない」という課題。

深掘りができない理由は、顧客から信頼されていないから。
顧客の先生になっていなければ、聞けない。

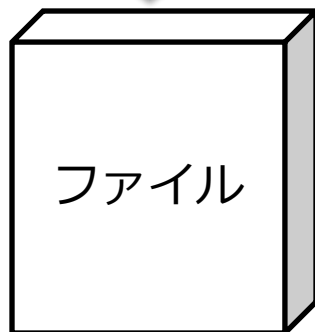
以降、顧客の先生になるべくソリューションカタログのレベルを上げるにつれて、徐々にレベルが上っていく。

CONFIDENTIAL

24



毎月1人1枚
↓ ストック化



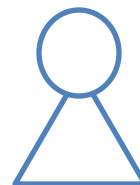
研究開発部門が閲覧可能・容易・**活発**な状態にする



会議のフォーマット

＜目的共有＞

- ① 会議で共有（1枚5分）
- ② 3分で説明、2分で質疑応答
- ③ 質疑が活発になるように、毎回目的共有



営業部門



研究開発部門

上司の責務

- ① 会議を運営する
- ② ストックとして、閲覧可能にする

CONFIDENTIAL

25