

画期的な商品を生み出す 潜在ニーズの収集と分析法

～キーエンスの強さを支える「メカニズム思考」～

【日 時】 2026年2月6日（金） 14:00 ～ 15:30

【講 師】 「キーエンス流 性弱説経営」の著者
コンセプト・シナジー株式会社 代表取締役 高杉 康成 氏

【開催方式】 オンライン（Zoom ウェビナー）

キーエンスの中核である新商品・新規事業企画を

長年にわたり任されてきた高杉氏が説く！

顧客の声はVOCと呼ばれ、昨今の顧客志向の中ではますます重要となってきています。
ところが、顧客の声を反映したにもかかわらず売れない商品も非常に多く出ています。
その原因は、顧客ニーズの罫を理解していないからです。

顧客の声は解釈が重要で、そのまま商品に反映すればいいモノではありません。
何を求めているのか。なぜ求めているのか。メカニズム思考でニーズを掘り下げてこそ、
真のニーズにたどり着くことができます。

- ・社会環境の変化から生まれる新たなニーズの先取り
- ・顧客の声の深層を読み解く潜在ニーズ

これらを複合的に分析してこそ、独自性の高い商品を企画開発することができます。

本セミナーでは、顧客の潜在ニーズの収集・分析について、実践的に詳しく解説いたします。

セミナーのポイント

- キーエンスが高収益を生み出すカラクリ
- 画期的な新商品を生み出す性弱説的なニーズ収集と分析
- キーエンスが重視している「メカニズム思考」
- 社会環境の変化と連動する「潜在ニーズ」を探す

ほか

講師プロフィール

コンセプト・シナジー株式会社 代表取締役 高杉 康成 氏

神戸大学大学院経営学研究科修了（MBA）。元株式会社キーエンス本社新商品・新規事業企画担当。入社後、営業所に配属されコンサルティング営業を学ぶ。営業職時代は全国ランキング表彰、新商品や業界情報などに役立つ有効情報提供大賞を受賞。その後本社の新商品・新規事業のプランニング部門へ異動。世界初・業界初を中心としたオンリーワン商品を多数企画立案し、新商品開発プロジェクトリーダーとして多数の商品開発に携わる。退職後、新規事業・新商品開発を中心としたコンサルタントとして独立。製造業向けの「独自性の高い商品開発」だけではなく、店舗やサービス業などにおいても「オンリーワン高付加価値ビジネス」を作り出すために、上場企業をはじめ様々な規模・業種の企業に対して新規事業や新商品開発、あるいは高収益をあげるための仕組みづくり、ソリューション営業強化などのコンサルタント活動を行っている。次世代自動車、ロボット・自動化、IoT、VR、センシング技術、農業、医療、介護など様々な最先端・成長産業の市場動向、技術動向に深く精通している。ハイテクセンサーのような感度で物事を捉える深い洞察力和、高速CPUのような速さで課題抽出を行う分析力により、ビジネスを成功に導くための具体的で、かつ実践的な方法論を指導することができる。質の高い高付加価値ビジネスを軌道に乗せていく「ブルーオーシャン戦略」「勝ち筋戦略」を最も得意とする。

開催要領

参加費：中国生産性本部 ☐ 会 員 8,800 円、☐ 非会員 11,000 円（資料代・消費税込）
中国経営品質協議会登録メンバー 無料

対象者：経営幹部、管理者、グループリーダー、幹部候補、テーマに関心のある方

オンラインについて：◎リアルタイムの配信となります。（録画受講はできません。）
【zoom ウェビナー】 ◎マイク・カメラは不要です。

〈お申込の方法〉

- 参加申込書に所定事項をご記入のうえ、FAX、または、ホームページからお申込みください。
- 開催日の5日前までに **zoom の接続情報、セミナーの資料をEメールでご送付**いたします。

〈お問合せ・お申込み先〉

中国生産性本部（担当：西川三佐子）

〒730-0041 広島市中区小町 4-33

TEL：082-242-7972 FAX：082-242-7973

URL：<https://gr.energia.co.jp/cpcenter/>

参 加 申 込 書

☒ オンライン

キーエンスの強さを支える「メカニズム思考」／2月6日開催

中国生産性本部 行

貴組織名	
所在地	〒
派遣責任者	(氏名) (部署・役職名) (電話番号) (E-mail)

参加者氏名	部署・役職名
参加費@ _____ 円 × ____ 名	
合計 _____ 円	

個人情報の取扱いについて

○本書にご記入いただいた個人情報は、法令に基づく場合などを除き、お客様の承諾なしに第三者へ開示・提供することはありません。ただし、当本部の事業活動およびサービス提供とこれに付随する業務を行う目的の範囲内（参加者名簿作成、セミナー案内の送付）で利用させていただきます。

○作成した参加者名簿は、セミナーの講師に配布すると共に受付用として利用させていただきます。また、グループ討議を行うセミナーに限り参加者へ配布する場合もあります。

FAX 082-242-7973