

報道関係者各位
プレスリリース

2013年09月18日
株式会社ピーバンドットコム

**P板.com、自社の強みを活かした商品企画のプロセスを学べる
技術・開発担当者向け「マーケティングセミナー」を10月10日に開催**

初期費用なし・オンライン自動見積もりで発注できるプリント基板のネット通販サイト「P板.com（ピーバンドットコム）」を運営する株式会社ピーバンドットコム（本社：東京都千代田区、代表取締役：田坂正樹）は、マーケティングセミナー「技術・開発担当者のための売れる商品の企画プロセス～自社の強みに Focus して新商品を続々生み出すアプローチ～」を10月10日に開催いたします。

本セミナーは、企業の技術・開発担当者の方々に、自社の強みを知り、その強みを活かした商品企画のプロセスを学んでいただくことを目的としたセミナーです。元パナソニックの開発担当者であり、実務経験をもとにした商品企画コンサルティングに定評のある桐畑慎司氏（オフィスクリエイティブズ）と、「仮説設定プロセス」をもとにした戦略立案を提唱するマーケティングコンサルタントの蛭川速氏（フォーカスマーケティング）の2人を迎えて、両者の考え方を融合させることにより、技術・開発者のための商品企画プロセスの体系化を実現いたしました。

本セミナーでは、両講師のレクチャーを受けるだけでなく、受講生がマイテーマで強みをニーズに変換し、商品コンセプトを作成するまでのプロセスをワークショップ形式で体験していただけます。さらに、ワークの中で受講生それぞれが作成した自社新商品コンセプトシートに

対して、後日、講師からのフィードバックも受けられます。さらに「P板.com」のアウトソーシングサービスを受講者特価（一企業限定で成功報酬）で受けられるほか、講師であるコンサルタントにマーケティング実務を無料で相談することも可能です。

■開催概要

日時：2013年10月10日（木）10：00～17：00

参加費：18,000円（通常は30,000円のところ、今回は初回特別価格でご提供します）

定員：30名

場所：関東ITソフトウェア健保会館・会議室（大久保）

<http://www.its-kenpo.or.jp/fuzoku/kaigi/ookubo.html>

■セミナー講師

フォーカスマーケティング 代表取締役 蛭川 速

1969年中央大学卒業後、金融機関勤務。その後、株式会社マーケティング研究協会へ入社。2003年7月に取締役就任。製造業を中心にマーケティングコンサルティング活動に従事する。2012年2月に独立し、同年5月にフォーカスマーケティングを設立する。主な領域は、商品開発、マーケティングリサーチおよび戦略立案、顧客戦略立案支援など。「マーケティングの基本」「定量データからの仮説設定術」などセミナー・研修講師のほか、より具体的な企業課題の解決を促すワークショップ・コンサルティングを業務範囲とする。（中小企業診断士）

オフィスクリエイティブズ 代表 桐畑 慎司

1984年京都大学工学部電子工学科卒業後、松下電工（現パナソニック）に入社。本社研究所で赤外線応用計測技術を開発。R&D開発センターで人体センサ、高機能配線器具、住宅設備機器を開発。先進的技術を結集したセンサを次々に開発。2011年、商品企画・調査、人材育成を主な業務とするコンサルタントとして独立。現場を分かったBtoB企業向けの商品企画コンサルティングには定評がある。（中小企業診断士・日本メンタルヘルス協会公認心理カウンセラー）

■タイムスケジュール

10:00～10:55 技術者マーケティング（講師：蛭川）

製品から商品へ昇華させる取り組みや、強みにフォーカスしたマーケティング展開、マーケティングの基本プロセスについてレクチャーいたします。

11:05～12:00 シーズから生まれる新商品（講師：桐畑）【自社の強み】

自社の強みを活かせるシーズ（ビジネスの「種」）から機能を整理する方法や、機能からターゲットを想定しニーズ仮説を設定する方法などについて解説いたします。

13:00～15:00 強み・ニーズ変換ワーク（講師：桐畑）【機能を整理】

受講生のマイテーマで強みをニーズに変換（個別作成）していただきます。

- (1) 顧客視点で強みを抽出
- (2) 直感をもとに強みが行かせる「ターゲット顧客」「ニーズ」「解決策」を仮説として発想する
- (3) 仮説検証による評価

15:10~17:00 実践！商品コンセプト作成

受講生のマイテーマで商品コンセプトを作成（個別作成）していただきます。作成したワークシートは後日添削して受講生へフィードバックします。

- (1) 商品コンセプトの作成
- (2) 商品企画書（提案書）の作成
- (3) 顧客へのインタビューにより仮説を検証し、企画をブラッシュアップさせる

国内市場の成熟化および中国・韓国・台湾企業の台頭によって製品レベルの均質化が進みつつある現在、競合他社に真似できない自社だけの得意分野・能力を知る技術者・開発者による「強み起点」の商品企画が求められています。2003年に国内初のプリント基板専門ネット通販サイトを提供開始し、取引実績13,177社（2013年9月11日現在）と国内シェアNo.1を誇るP板.comは、“開発環境をイノベーションする”という経営方針のもと、本セミナーを通じてお客さまに、より高い商品企画力を身に付けていただける機会をご提供します。

本セミナーは「P板.com」としては初のマーケティングセミナー開催となります。弊社はこれまでプリント基板や関連技術をテーマとしたセミナーを開催してきましたが、お客様への技術提案や高品質かつ安価なプリント基板の供給だけでなく、マーケティングセミナーを通じて開発された製品が世の中に広まるようにサポートさせていただくことも弊社のひとつの役目であり、弊社のスローガンである“開発環境をイノベーションする”の実現に貢献するものであると考えております。

■関連リンク

◆マーケティングセミナー「技術・開発担当者のための売れる商品の企画プロセス」参加申込用サイト

<http://www.p-ban.com/seminar/marketing/>

【会社概要】

会社名 : 株式会社ピーバンドットコム
代表者 : 代表取締役 田坂正樹
本社所在地 : 東京都千代田区五番町14 国際中正会館10F
設立日 : 2002年4月
URL : <http://www.p-ban.com/>