

売れる商品づくりと、商品の企画開発力の強化を図り、  
業績向上・業績改善を目指す

中堅・中小企業向け  
商品開発コンサルティング  
(メニューブック)

SUN・GROUPホールディングス株式会社  
コンサルティング部  
2019年11月

# はじめに

ものづくり企業において、安定経営や発展的な経営を目指すには、市場で売れる商品についての商品開発が必要です。

しかし、多数あるものづくり企業の中には、商品開発で結果が出ない企業や、開発商品が売れずに失敗に終わった企業など、商品開発で苦労されている企業があります。

このように商品開発に苦労している状況が長期的に続けば、ヒト、モノ、カネといった経営資源を無駄に浪費してしまいます。

また、商品開発の成果として特許権等の産業財産権を取得したとしても、何ら役に立たないものとなり、権利取得に費やした労力や費用も無駄になってしまいます。

そのため、このような企業においては、担当部門や担当者の商品開発の考え方や進め方等の問題点を洗い出して改善を講じなければ、発展的な経営どころか、安定経営も危うくなる可能性があります。

このような状況を踏まえ、弊社コンサルティング部では、成功する確率を高めた商品開発の実現を目指し、中堅・中小のものづくり企業様を対象に、商品開発に特化したコンサルティングサービスを提供させていただきます。

# コンサルティングメニューと内容

# コンサルティングメニュー

## 1. 商品開発体制改善コンサルティング

- 企画・開発部門の問題抽出
- 改善案の策定・実行
- 担当者の意識改革、
- 企画・開発者に対する必要な知財教育、等

## 2. 企画フェーズコンサルティング

- 現状の問題抽出、改善案の策定・実行
- 情報取得と情報分析（知財情報の取得と分析、市場情報の取得と分析、ニーズ分析）
- 商品開発テーマの選定
- 商品名の決定、等

## 3. 技術開発フェーズコンサルティング

- 現状の問題抽出、改善案の策定・実行
- アイデアだし（アイデアの提供、アイデア出しの手法の提供）、等

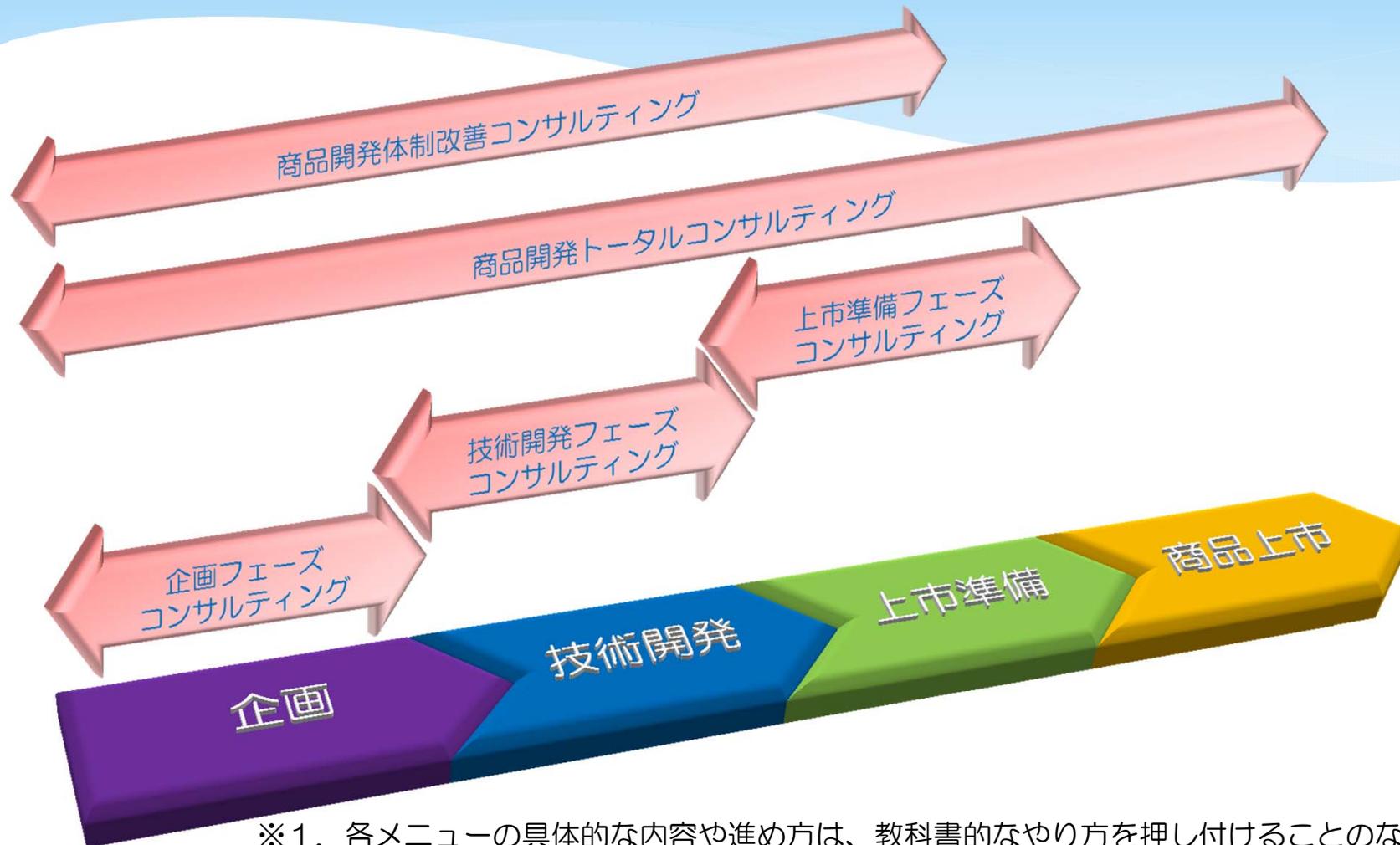
## 4. 上市準備フェーズコンサルティング

- 現状の問題抽出、改善案の策定・実行
- 商品レベルのアイデアだし（アイデアの提供、アイデアだしの手法の提供）
- 知財戦略立案

## 5. 商品開発トータルコンサルティング

- 1～4の内容
- その他の事案についての相談、等

# コンサルティングメニュー と企業における商品開発との関係



- ※1. 各メニューの具体的な内容や進め方は、教科書的なやり方を押し付けることのないよう、お客様の体制や経営資源の状況に応じた内容となるように、原則相談上決定します。
- ※2. 各メニューは、ご担当者が次の事案で自力解決できるようになることを目指します。そのため、各メニューにおいて、ご担当者様メインで業務を行っていただきます（OJT）が、必要に応じ、コンサルティングの一環として関係者を対象としたセミナーや勉強会を行うこともあります。

# コンサルティングメニュー

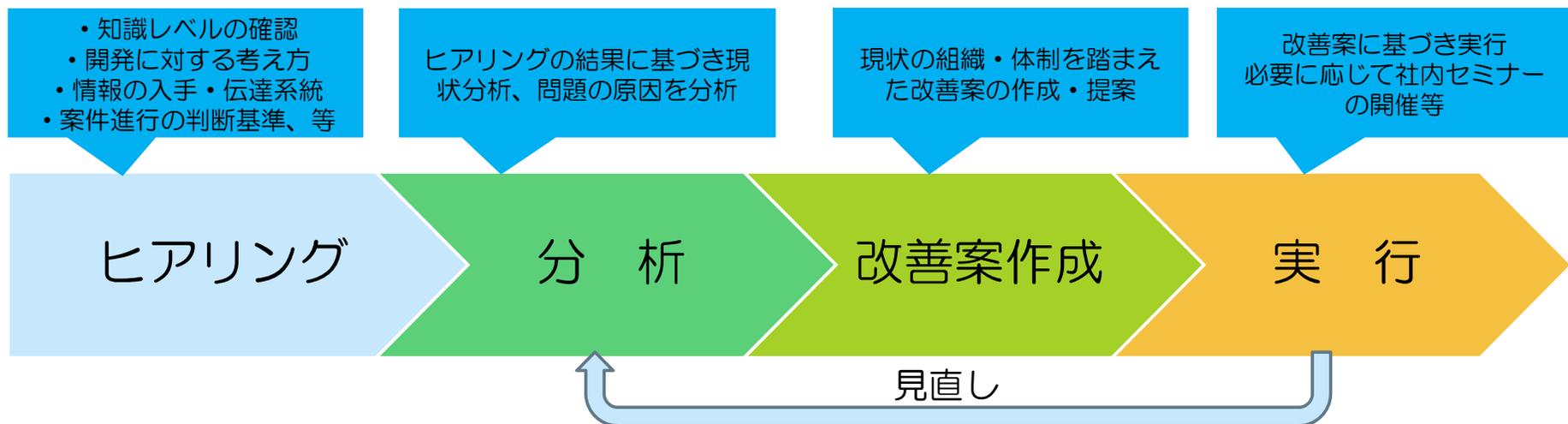
## 1. 商品開発体制改善コンサルティング

### ★目指すところ

#### ●商品開発全体の改善

- 商品の企画開発に必要な情報の共有や活用を実現する体制を構築
- 商品の企画開発を担当する担当者（特に経験の浅い担当者）のスキルアップ  
→企業の利益、将来を見据えた商品開発を実現、等

### ★コンサルティング実行例



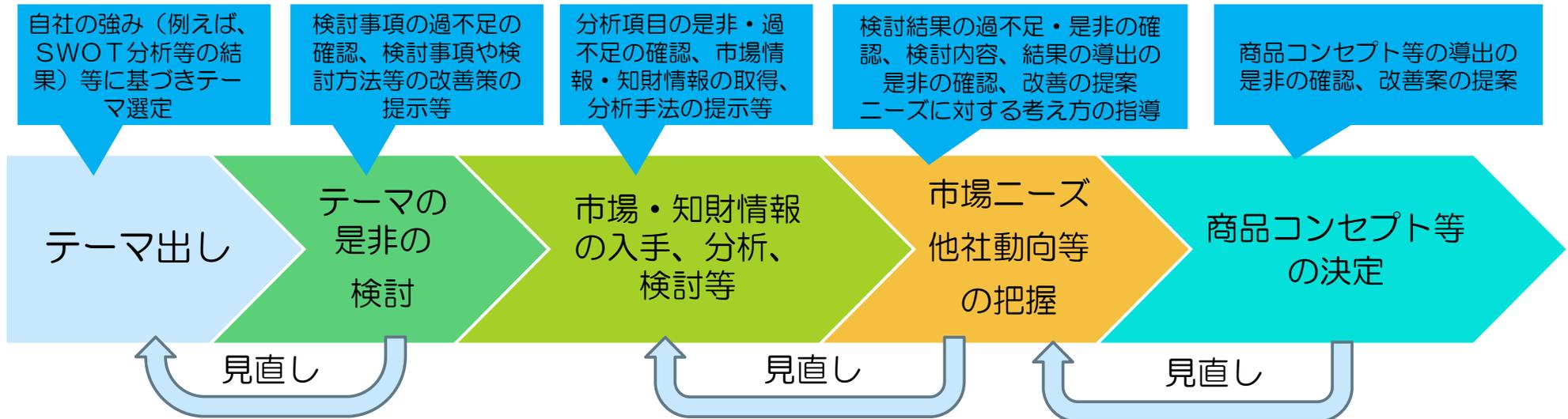
# コンサルティングメニュー

## 2. 企画フェーズコンサルティング

### ★目指すところ

- 商品開発のやり直し（出戻り）を減らす
- 商品開発を成功確率を高める（開発商品を売れるものにする）
- 商品の売れる仕組みづくりの理解と実行、等

### ★コンサルティング実行例



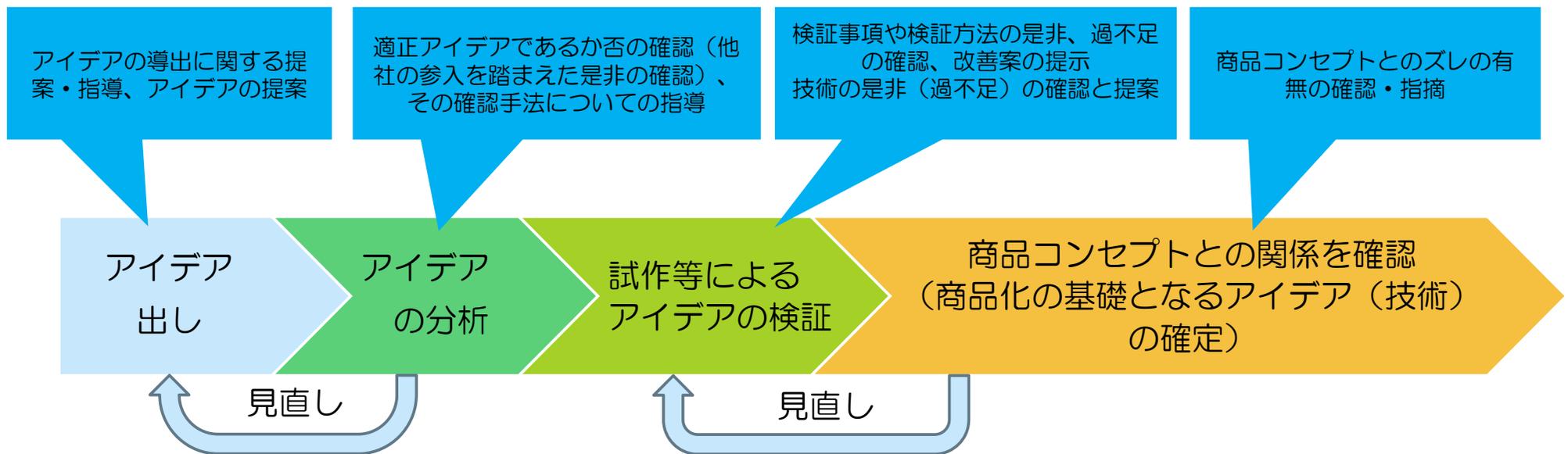
# コンサルティングメニュー

## 3. 技術開発フェーズコンサルティング

### ★目指すところ

- 商品コンセプトに即した商品づくりの基礎技術の構築
- 将来を見据えた技術の構築

### ★コンサルティング実行例



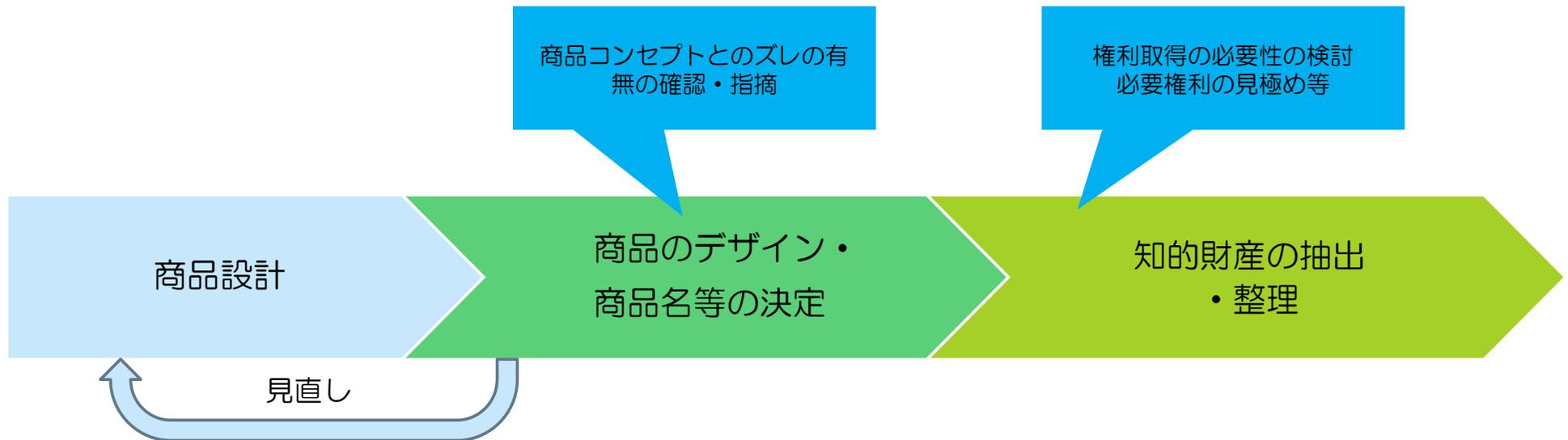
# コンサルティングメニュー

## 4. 上市準備フェーズコンサルティング

### ★目指すところ（メリット）

- 上市後の市場の優位性を担保した商品作り
- 上市後の市場の優位性を確保する仕組みづくり  
（特許・意匠・商標等の権利づくりの準備を含む）等

### ★コンサルティング実行例



# コンサルティングメニュー

## 5. 商品開発トータルコンサルティング

### 目指すところ

- ： 1～4の「目指すところ」に加え、商品開発全般に関し、トータルの人材育成や、1～4のメニューで対応できない内容、対象案件以外の案件についても対応します。

コンサルティングの契約態様  
及び  
コンサルティングフィー

# コンサルティングの契約態様

## (a) トータルサポート型契約

トータルサポート型契約は、基本的にコンサルティングメニュー5を対象とした契約です。すなわち、トータルサポート型契約は、企業様の商品の企画・開発のサポートに加え、商品の企画・開発や知財の管理等に関連する体制（基盤作り）等のサポートを含みます。

トータルサポート型契約は、1年以上（期間を定めない）の契約であり、契約期間内であれば商品開発の案件数に制限はありません。

## (b) プロジェクト型契約

プロジェクト型契約は、コンサルティングメニュー1～4、又は、特定の商品の企画・開発を対象とした契約となります。

プロジェクト型契約は、月単位の契約であり、特定の商品の企画・開発に必要な期間となります。

## (c) スポット型契約

スポット型契約は、コンサルティングメニュー1～4の中のさらに特定の事項や個別案件（例えば、技術相談や検討結果のチェック等）を対象としており、スポット的にサポートさせていただきます。

スポット型契約は、時間単位の契約がベースとなります。

# コンサルティングの契約態様と コンサルティングフィー

(a) トータルサポート型契約：基本料金15万円/月（消費税別）＋実費（交通費）

適応範囲：お客様へ月1回の訪問、電話・メール相談、お客様の御来所による相談

※1 2回以上の訪問をご希望の場合は、追加料金（8万円/日（消費税別）＋交通費）が必要です。

※2 資料作成等、適応範囲を超える業務については、別途費用を請求させていただきます。

※3 1回の訪問は、移動時間を含めた1日拘束が前提となります。

(b) プロジェクト型契約；基本料金17万円/月（消費税別）＋実費（交通費）

適応範囲：お客様へ月1回の訪問、電話・メール相談、お客様の御来所による相談

※1 2回以上の訪問をご希望の場合は、追加料金（10万円/日（消費税別）＋交通費）が必要です。

※2 資料作成等、適応範囲を超える業務については、別途費用を請求させていただきます。

※3 1回の訪問は、移動時間を含めた1日拘束が前提となります。

※4 ご契約時に定める契約期間が1年以上で且つ実行後1年未満での解約がないことを条件に、トータルサポート型契約と同じ料金とさせていただきます。

(c) スポット型契約：基本料金2万円/1時間（消費税別）

適応範囲：お客様の御来所による相談（要予約）

商品開発でお困りの方、商品開発体制の見直しや人材育成をお考えの方等、  
一度ご連絡ください。まずは、ヒアリングから…

SUN・GROUPホールディングス株式会社  
コンサルティング部

E-mail : [hd-consul@sun-group.co.jp](mailto:hd-consul@sun-group.co.jp)

大阪府中央区南船場 1 丁目 15 番 14 号 堺筋稲畑ビル 2F

TEL : 06-6266-2770

FAX : 06-6271-7910