

競合他社に負けない設計者とは

設計思想の徹底分析から競合製品に勝る攻めの設計力養成講座 ～競合製品を的確に分析して開発・設計するノウハウ～

ZOOMセミナー

LIVE配信のみ
(録画視聴なし)

★日時：2026年4月22日（水）10:00～16:00

★受講料：1名 49,500円（消費税込）

★会場：WEB受講のみ（Zoomシステム）

同一セミナー同一企業同時複数人数申込みの場合 1名44,000円

※LIVE配信のみ

★受講資料：製本テキスト（受講料に含む）

※別途テキストの送付先1件につき、配送料1,210円（内税）

日本人設計者が陥りがちな弱点を明確にし、競合製品の設計思想・FMEA・コスト構造を徹底的に分析する手法を解説。後発でも市場を制するための競合機分析フローと、設計マネジメントの要点を具体例・演習を通じて学びます。

設計・開発・生産技術に携わる中堅技術者から管理職まで、実務に直結する内容です！

【講師の言葉】 「競合他社より一刻も早い商品開発が市場を席卷する」とジャーナリストや経済学者がいつも簡単に言っています。確かにその通りでしょう。

しかし、資金力や開発力が十分ではない多くの企業においては、2番手や後発でいくしかない場合もあります。開発競争は、柔道やボクシングの戦いと同じです。勝つためには、徹底的に競争相手を分析します。徹底分析は、下位の者を優勝者へと導きます。そして、研究、設計、生産技術も同じです。実は、過去において一番手やオンリーワンが長続きた例は多くはありません。軍需産業を代表し、徹底分析できる立場の後発の方が圧倒的に有利なのです。

本講座は、徹底した競合機分析のやり方から、攻めの設計を施し、市場のチャンピオンに戦いを挑むよう導きます。

【受講形式】 WEB受講のみ ※本セミナーは、Zoomシステムを利用したオンライン配信となります。

※Live配信のみ（録画視聴はありません）

※セミナー内容を、確実に実践に活かしていただけるよう復習ツールを講師からご提供します。

また、受講後も、講師への質問をお受け致します。

【予備知識】 特に必要ありません。

【受講対象】 企業の研究、企画、開発、設計、生産技術関連の中堅技術者 同、技術系管理職、技術系役員、経営者 企業の技術教育部門

【習得知識】 競合相手の分析方法

- 1) 設計書の競合機分析
- 2) FMEAの競合機分析
- 3) コストの競合機分析 など

演習を交え、実務に活かせるノウハウを伝授します。

【進呈】 講師著書「ライバルを打ち負かす設計指南書『攻めの設計戦略』（日経BP社刊）」を進呈します。メインテキストとして使用します。



【講師】 国井技術士設計事務所 所長 国井良昌先生

日立及び、富士ゼロックスで設計業務に携わり、設計プロセス改革や設計審査長を経て現在に至る

1 競合機分析とは

- 1-1. 先発よりも後発有利の原則
- 1-2. 日本企業の○×式評価による競合機分析では勝てない！
- 1-3. これが勝つための競合機分析のフローだ！

2 競合機分析：設計書編

- 2-1. 競合機分析力は設計力と同等以上が必要
- 2-2. 灯油ポンプを競合機分析する
- 2-3. おもちゃの電車を競合機分析する
- 2-4. かすれないボールペンを競合機分析する
- 2-5. 競合機分析とは設計思想を見抜くこと

3 競合機分析：FMEA編

- 3-1. FMEAとは
- 3-2. 守備のFMEAを攻めのツールに転ずるプロの技

- 3-3. 人気の鉛筆削り器をFMEAで競合機分析
- 3-4. FMEAから弱点のランキング分析を獲得する

4 競合機分析：コスト編

- 4-1. 競合機分析とはQCDDPaを分析すること
- 4-2. 超低コスト化分析ツールのコストバランス法とは
- 4-3. コスト分析から「コア技術」と「非コア技術」を分析
- 4-4. コスト分S析から、技術的弱点を見出す

5 競合機分析：ミニ実習

- 5-1. デジカメの競合機分析を実施する
- 5-2. カタログから企画を逆分析する
- 5-3. カタログから設計思想を逆分析する

質疑・応答

【受講者の声】 ・設計と他社製品分析の正しい手順を知ることができ、大変有意義なセミナーでした。
・他社分析を学びたくて受講しました。参考になる点が複数ありましたので実務で活かしたい。
・具体的な内容が学べて参考になりました。ありがとうございました。
・実践的な内容だったので受講できてよかったです。

◆セミナーお申込要領

- ・弊社ホームページの申込欄又は、E-mailかFAXにてお申し込みください。
- ・受付後、受講票・請求書等をメールで送信します。
- ・開催日の8日前以内のキャンセルの場合、受講料の全額を申し受けます。

◆申込書：2026年4月22日：セミナー

会社名： 部署名：
住所：
TEL： FAX：
氏名：
Email：

◆申込先



TH企画セミナーセンター



株式会社TH企画

〒108-0014 東京都港区芝4丁目5-11 芝プラザビル5F

TEL: 03-6435-1138

FAX: 03-6435-3685

Email: th@thplan.com

URL: <https://www.thplan.com/>

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。

検索

TH企画



サイト内
キーワード検索

0422
(開催日)