

開催レポート

「3D勉強会」第2回、第3回セミナー

2/19(水)・4/11(金)

〔第2回講師〕 株式会社エム・エス・ケー代表取締役 松浦 譲氏

〔第3回講師〕 近畿大学工学部長 京極 秀樹教授 / 静岡文化芸術大学大学院デザイン研究科 望月 達也教授

先号でお知らせしました富士通を招いたオープニングセミナーに引き続き、HI-Cubeでは、浜松市、浜松地域イノベーション推進機構と共同で「3D勉強会」の取り組みを進めています。

第2回は『MSKの3D積層造形への取り組み』として、地元企業の株式会社エム・エス・ケー代表取締役松浦譲氏から、3D-CAD、そして各種3Dプリンターを早くから導入し試作加工事業に活用、かつ金属の積層造形にも挑戦してきたユーザーとしての経験と課題を紹介いただきました。

第3回は『3Dプリンタ活用の先進事例と技法』として、国の新ものづくり研究会の主要メンバーでもある近畿大学の京極秀樹教授から、金属を中心に3Dプリンターの技術革新や用途開発についてお話しいただきました。後半は静岡文化芸術大学の望月達也教授から3Dプリンターの新たな用途、そして実際の活用ではプリンターというハードではなくソフトの重要性についてお話しいただきました。

それぞれ会場が満杯になり、また講演後も活発なディスカッションが行われました。3Dプリンターがもはや表面的ブームではなく、地域企業も真剣にその利活用を考えはじめていることが窺えました。

「3D勉強会」は今後、具体的な地域への展開のため、開発・事業化を目指した動きに転換して参ります。



ビジサポ会

2/20(木)

〔講師〕 株式会社アイトップ 代表取締役 寺澤 慎祐氏



2月20日(木)、HI-Cube2階会議室において、ビジサポ会を開催しました。

今回は光産業創成大学院大学で教鞭をとられている寺澤氏を招き、『今日からできる!“売れる”市場の見つけ方』と題し、BtoBマーケティングに関する基本的な考え方についてお話いただきました。

また今回は、参加者より自身が考察した自社の新製品・新サービスについて発表してもらいました。新製品・新サービスの具現化について悩みを抱えている参加者が多かったこともあり、発表の場は、参加者同士で活発な議論が交わされました。



今回のPoint

【新製品・新サービスを具現化する方法】

【1】 自社の強みと独自資源を知る。

- ・自社の強みは、顧客が競合ではなく自社を選んでくれた理由である。
- ・強みを支える独自資源とは、競合にマネできない理由のこと。

【2】 新製品・新サービスを思案する。

- ・思案するに当たっては、SWOT分析、オズボーンチェックリスト、アクションマトリックスといったツールが有用。

【3】 市場ニーズ・顧客ニーズを探る。

- ・自社資源で対応可能であれば、新製品・新サービスの具現化に着手する。

