異業種コラボ型商品開発活動の構成：製紙メーカーの事例

＜スタート＞

貴社パルプ製品の技術力
シーズ供給力がスタートです

ex)
・保湿力に優れた
ﾍﾟｰﾊﾟｰ製品
・高吸収技術
・極薄･超ｿﾌﾄ
・ｿﾌﾄなのにｽﾄﾛﾝｸﾞ

・例えば、女性市場や家庭内の“新たな紙製品進出の可能性”への着眼、ｻﾎﾟｰﾄを(株)ｳｨｽﾞﾌﾟﾗﾝﾆﾝｸﾞがご提供します

・消費者の生活動向に注目して 24 年
・生活者対応各種商品開発実績
・定量・定性ﾃﾞｰﾀの分析、提案力

＜サポート＞

活動の考え方・構成

1 貴社ｼｰｽﾞの『ある強味』を前提とします

▼

例えば･･････

肌にやさしい×保湿力/高吸収×超ソフト

貴社ｾｸﾞﾒﾝﾄｼｰｽﾞの情報をご開示頂く（機密保持契約ご締結）

2 『強味』でせめる異業種を選定します。

▼

貴社のｼｰｽﾞ提供先ﾆｰｽﾞ
(業種 or 企業)が
前提ですが･･･

例えば･･･ **コスメメーカー**

・ﾏｽｸ型ｽｷﾝｹｱ品活性
・ｴｷｽ保持(高吸収)力が大切

例えば･･･ **家庭用品メーカー**

・ﾃﾞｨｽﾎﾟﾀｲﾌﾟ清掃品活性
・“より細かな”汚れ対応ﾆｰｽﾞ

・貴社ｼｰｽﾞ、ﾆｰｽﾞを前提に異業種への製品提供の切り口(業種対応商品ｺﾝｾﾌﾟﾄや狙い目企業のｾｸﾞﾒﾝﾄ)抽出
・貴社営業開発のためのﾂｰﾙ作成まで対応します

・特定シーズ(技術)×特定業種にむけた開発切り口作り(相手先競合研究、相手先向け提案･コンセプト立案、各種資料のセールスツール化）まで対応します。
※予算の目安　　￥35 万～