

ご提案資料

企画を通した後の新規事業担当者 支援サービス

TechnoProducer株式会社

本資料の位置づけと支援の前提

本資料の位置づけ

本資料は、企画承認後の新規事業テーマを前に進めるための支援メニューを、フェーズ別に整理したものです。

企画の具体化、顧客・用途仮説、ヒアリング、PoC設計、外部委託、結果判断、協業先探索、推進支援など、各フェーズの困りごとに対応しています。

支援方針

TechnoProducerでは、技術・事業・外部連携を横断して整理し、実行に移せる形に落とし込むことを重視しています。

支援担当者実績

- 楠浦：** 大型バイク設計、風力発電関連の新規事業開発、ナノテクスタートアップでの技術事業化を経験。技術を事業に変える検討を支援します。
- 畑田：** 顧客工場での検証、医療機器系スタートアップでの金型製作・技術検証、外部委託先調整を経験。PoC設計・外注・検証実務を支援します。

まずは次頁以降のスライド3、4で全体像をご確認いただき、
貴社テーマの現在地に近いフェーズのサービス詳細をご参照ください。

企画が通った後の新規事業担当者向け 支援メニュー全体像

企画承認後に必要となる具体化・検証・外部連携・推進管理を、一連の流れで支援します

1 1. 企画を 実行可能な形にする



この企画は、どこを
補強すれば動かせるか？



対応：M088 事業企画書
ブラッシュアップ /
M081 事業性検証

2 2. 顧客・用途を 具体化する



誰に売れるのか？
誰に聞けばよいのか？



対応：M086 ファーストユーザー
仮説設計 / M085 ヒアリング設計

3 PoC・検証を 設計する



何を検証すれば、
次の判断ができるのか？



対応：M084 技術成立性PoC設計 /
M080 次ステップ設計 /
M083 課題解決・事業転換検討

4 外部リソースを 使って進める



何を外注し、誰と組み、
どう管理するのか？



対応：M079 外部委託仕様書作成 /
M082 協業先探索 /
M087 PoC推進支援



本メニューは、企画通過後の新規事業担当者が、
PoC・顧客検証・外注・協業を前に進めるための支援サービスです。

※各サービスは、討議・事前整理・成果物作成を通じて、
次の判断と実行に必要な情報を具体化します。

4つの支援領域と詳細メニュー

支援領域	詳細フェーズ	困りごと	対応サービス
1. 企画を実行可能な形にする	企画を具体化したい	企画書はあるが、甘い点がない	M088 事業企画書ブラッシュアップ
	事業性を検証したい	売れるか分からないまま開発を進めている	M081 事業性検証
2. 顧客・用途を具体化する	誰に売るか決めたい	顧客・用途・市場仮説が曖昧	M086 ファーストユーザー仮説設計
	誰に聞か決めたい	ヒアリング先・質問設計ができない	M085 ヒアリング設計
3. PoC・検証を設計し、判断する	PoCを設計したい	何を検証すべきか分からない	M084 技術成立性PoC設計
	実験結果を判断したい	施策・実験の結果は出たが、次のステップが決まらない	M080 実験データ解釈・次ステップ設計
	行き詰まりを抜け出したい	技術・事業課題で止まっている	M083 技術課題解決・事業転換検討
4. 外部リソースを使って進める	外注したい	仕様書に落とせない	M079 PoC外部委託仕様書作成
	外部と組みたい	共同研究先・協業先が見つからない	M082 協業先探索・立ち上げ支援
	推進を任せたい	PoC管理・外注管理まで手が回らない	M087 PoC推進支援

※対応サービス名をクリックすると、各サービス詳細ページに移動します。

弊社・支援担当者を紹介

19年目・587社・10,843名の導入実績

TechnoProducer株式会社

事業内容

- ✓ 発明・知財に関する教材の開発・販売
- ✓ 発明／研究開発テーマ／新事業テーマ創出支援
- ✓ Tech系Start-Upの事業開発／資金獲得支援(Seed～Early)

代表取締役

楠浦 崇央(くすうら たかひさ)



沿革

- 2008年 弊社代表楠浦が、川崎重工業～小松製作所
～ナノテクStart-Up(CTO)を経て、TechnoProducer株式会社設立
知財教育サービス／教材を提供開始
- 2010年 発明研究所として発明塾を設立(京都・東京)
- 2011年 「企業内発明塾®」を企業向けに提供開始
- 2014年 「発明塾の方法論」を学ぶ教材「e発明塾®」を提供開始
- 2021年 書籍「新規事業を量産する知財戦略 ～未来を預言するアイデアで市場を
独占しよう！」出版
- 2024年 書籍「Patent Information For Victory ～知財から企業の“未来”を
手に入れる！～」出版

楠浦経歴



会社概要



プライム市場上場企業を中心に587社の導入実績(※2026年4月時点)

エンジン屋からスタートアップを経て知財業界へ

楠浦 崇央

TechnoProducer株式会社CEO
／発明塾塾長



- 1995年 京都大学工学部機械工学科卒
- 1997年 京都大学大学院工学研究科
エネルギー応用工学専攻 修了
- 1997年 川崎重工業株式会社 CP事業本部
大型オートバイのエンジン設計開発を担当
- 2002年 株式会社小松製作所 減速機事業部
風力発電関連の新規事業開発を担当
- 2004年 ナノテクスタートアップ「SCIVAX 株式会社」設立
(独立行政法人 産業技術総合研究所 研究員兼務)
- 2008年 TechnoProducer株式会社 設立
- 2008年 知財・発明教育講座(後の e発明塾®)提供開始
- 2010年 「発明塾®」設立
- 2011年 「企業内発明塾®」サービス提供開始
- 2021年 「新規事業を量産する知財戦略」出版
- 2024年 「Patent Information For Victory」出版
(プレジデント社)

「発明塾®」サービス利用者数は 1万名／500社 を突破。
特許情報を活用した技術マーケティング、新規事業創出の
草分けで、第一人者を自負。

特許情報を活用した企業分析・顧客開拓

畑田 康司

TechnoProducer株式会社
シニアリサーチャー
発明塾 1期生



2010年 東京大学大学院 農学生命科学研究科 修了
2010年 武蔵エンジニアリング株式会社 入社
2017年 医療機器系スタートアップ入社・事業立ち上げ
2019年 TechnoProducer株式会社 シニアリサーチャー就任
2020年 「発明塾事例紹介セミナー」教材開発
2022年 大阪大学大学院工学研究科 招へい教員
(「知的財産権、知的財産権演習」担当)

現在

- ・顧客のエッジ情報探索・新規事業企画の支援
- ・特許情報を活用した企業分析・調査レポート作成
- ・新商品企画担当

特許情報を活用した企業分析に強みがあり、医療・半導体・フードテックなど分野を問わず技術動向・用途展開を調査

武蔵エンジニアリングでは、顧客工場における装置・材料・プロセスの検証を経験。

医療機器系スタートアップでは、メカニカルな機構部分と試薬側の双方を担当。事業立ち上げ段階から金型製作や技術検証などの外注先探索・調整に携わる。

楠浦の指導を受け発明に取り組み、複数の特許を出願・登録。

企画を通した後の新規事業担当者支援サービス

各サービスの詳細

事業企画書の作成支援（ブラッシュアップ設計）

受託型

担当：畑田・楠浦

対象者：作成した企画書に自信が持てない新規事業担当の方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

概要：企画書の不足点と次アクションを整理し、実行可能な企画へブラッシュアップ

背景・課題

- AIなどで企画書は作成したが、どこが不十分かわからず、次に何をすべきか整理できていない

実施内容（NDA締結後）

- 既存の事業企画書、AI生成のたたき台等を共有いただき、弊社で調査・整理して事前メモを作成
- オンライン討議（1回・1時間）でブラッシュアップの方針を議論
- 議論を踏まえ、ブラッシュアップに向けた方針の報告書を納品

目指す成果

- 事業企画の課題・不足点・優先論点が明確になる
- 追加で必要な調査・検証項目が整理される
- 次に何を確認・実行すべきかが明確になる

作業の進め方

- 共有資料を基に、技術・市場・事業性の観点から足りない情報や補強すべき内容を整理して提示
- 「どこが不足しているか」「何を優先して検証すべきか」を討議で整理
- 討議で確認した内容を踏まえ、具体的に進めるための修正の方針を整理した報告書を作成

費用：220,000円（税込）

※納品時含め複数回の討議が必要な内容・場合については、別途お見積もり
※企画書の修正・再作成の受託、追加調査等は、別途お見積もり

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/1JcZ4NTLr5efrxZt5>

新規事業の事業性検証計画の設計受託（調査・実行設計）

受託型

担当：畑田・楠浦

対象者： 調査を通じて新規事業の事業性を検証したいが、手が回ってない方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

概要： 新規開発・事業テーマの事業性を検証するための計画を設計

背景・課題

- 売れるか分からないまま開発を進めてしまっている
- 事業性検証の調査設計や実行に手が回らない

実施内容（NDA締結後）

- 既存資料（企画書、検討メモ等）を共有いただき、弊社で事前調査・整理して、事前にメモを作成
- オンライン討議（1回・1時間）で「何を明らかにすべきか」の明確化、調査設計を整理
- 討議を踏まえ、次ステップを設計し報告書を納品（ご要望に応じ、実行の支援／受託も可能）

目指す成果

- 検証すべき仮説が整理され、調査の目的と具体的な手順が、作業レベルで明確になる
- ユーザー調査・市場調査の設計ができ、実行に移せる状態になる

作業の進め方

- 共有いただいた資料を基に、整理した論点を提示
- 「何をどこまで・どの順番で・どう検証するか」を討議で整理
- 調査を実行できる状態までアクションを具体化

費用：275,000円（税込）

※納品時含め複数回の討議が必要な内容・場合については、別途お見積もり
※立案した計画のすべて／一部を受託する場合は、別途お見積もり

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/R5udvBMMyxqabnhN8>

ファーストユーザー調査・仮説設計（受託型）

受託型

担当：畑田・楠浦

対象者：「誰に売れるか」を検証したい新規事業担当の方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

概要：最初に買う人（ファーストユーザー）の候補と顧客価値を言語化

背景・課題

- 誰に売れるか分からない、調査の仮説がない
- コストをかけて市場調査を行ったが、結論が出ない

実施内容（NDA締結後）

- 既存資料（アイデアメモ、企画書等）を共有していただき、事前調査メモを作成
- オンライン討議（1回・1時間）で優先度や仮説の妥当性を議論
- ファーストユーザー候補リストを含む報告書を納品

目指す成果

- 買う理由がある人の候補を個人名レベルでリスト化
- 買う理由（顧客価値）仮説が言語化される
- すぐにヒアリングに進める状態になる

作業の進め方

- 共有いただいた情報を基に、顧客候補の調査と顧客価値の仮説を立てた資料を作成
- 技術と市場を接続し、「誰に、どのような価値があるか」を討議で明確化
- 実際のヒアリングに進めるレベルまで具体化

費用：242,000円（税込）

※納品時含め複数回の討議が必要な内容・場合については、別途お見積もり

※ヒアリング計画設計、実施支援、市場調査等は、別途お見積もり

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/nEnV4V9ACfpv4YNN8>

ヒアリング先の調査・ヒアリング設計・同行支援

受託型

担当: 畑田・楠浦

対象者: ヒアリング先を探したい新規事業担当の方

参加人数: 1〜3人 (見学は人数制限なし)

概要: 誰に・何を・どう聞くかを整理し、事業判断につながるヒアリングを設計

背景・課題

- ニーズ検証や専門家の意見を聞くためのヒアリングを実施したいがヒアリング先の探し方が分からない
- ヒアリングのやり方がわからない、不安がある

実施内容 (NDA締結後)

- 既存資料 (企画書、仮説メモ等) を共有いただき、弊社で調査・整理し事前にメモを作成・共有
- オンライン討議 (1回・1時間) で、誰にどうヒアリングするかを議論し、認識合わせ
- 議論の内容を反映した報告書を納品

目指す成果

- ヒアリングすべき対象と優先順位が明確になる
- 目的に応じたヒアリング項目が整理される
- 事業判断や次のアクションに必要な情報を引き出すヒアリングが実施できる

作業の進め方

- 共有いただいた情報を基に、弊社担当がヒアリング先の仮説を立て、候補者と確認項目をリストアップ
- ヒアリング先の優先度やコンタクト方法を議論し、具体的な進め方を確認
- 議論を踏まえ、弊社担当が具体的なヒアリングの計画を報告書にまとめて提出

費用: 220,000円 (税込)

※納品時含め複数回の討議が必要な内容・場合については、別途お見積もり
※ヒアリングへの同行・同席・結果の考察レポートは、別途お見積もり

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/3rMfULVy8XPnWDHaA>

技術成立性検証のためのPoC設計支援（受託型）

受託型

担当：畑田・楠浦

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者：企画が技術的に成り立つかに不安のある新規事業担当の方

概要：技術的に何をどう検証すべきかの計画を立て、報告書にまとめる

背景・課題

- 企画したアイデアが技術的に成り立つか不安がある
- 検証したいが、外注依頼すべき項目含め、何をどう検証すべきかわからない、整理する時間がない

実施内容（NDA締結後）

- 既存資料（企画書、検討メモ等）を共有いただき、弊社で調査・整理し事前にメモを作成・共有
- オンライン討議（1回・1時間）で、何を成立させればよいかの仮説と具体的なアプローチを議論
- 検証設計・アクションプランを含む報告書を納品

目指す成果

- 技術成立性を判断するための検証計画が定義される
- 検証計画と、どこを外注するかが明確になる
- 必要な実験・評価項目・成功条件が定義される

作業の進め方

- 共有いただいた情報を基に、弊社担当が技術的に成立するかの判断に必要な論点とアプローチを整理
- 討議で具体的な手順（社内検証、外注など）を議論し、実行計画を言語化する
- 弊社担当が技術成立性を確認するための「検証計画」と「実施方針」を報告書にまとめる

費用：275,000円（税込）

※納品時含め複数回の討議が必要な内容・場合については、別途お見積もり
※追加調査、技術探索、外注先調査、実行支援等は、別途お見積もり

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/L9xnMuVEXTtHm1W39>

実験データの解釈と次ステップ設計支援（受託型）

受託型

担当：畑田・楠浦

対象者： 実験・試作の結果が出たが、次に何をすべきか整理できていない方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

概要： 実験結果に基づき、次のステップ（実験・PoC・判断）を設計

背景・課題

- 実験結果が出たが、次に何をすべきか決まらない
- PoCが進まない、事業化判断ができない

実施内容（NDA締結後）

- 既存資料（実験結果、仮説メモ、企画書等）を共有いただき、弊社で精査・整理し事前にメモを作成
- オンライン討議（1回・1時間）で結果の解釈、課題構造、ボトルネックを明確化
- 討議を踏まえ、次ステップ（追加実験、検証方針、判断論点）を設計し、報告書にまとめ、納品

目指す成果

- 実験結果の意味が整理され、技術的な到達点と課題が明確になる
- 次に実施すべき実験・検証内容を具体的に定義
- PoC等を前に進めるための実行計画案ができる

作業の進め方

- 共有いただいた資料を基に、整理した論点を提示
- 「次に何をやるか・やらないか」を討議で明確化
- 討議結果を、PoCや事業化等を前に進めるための実行可能なステップに落とし込む

費用：220,000円（税込） ※納品時含め複数回の討議が必要な場合は別途お見積もり

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/QArYqW93uwmLz2Sp8>



PoCの課題解決および事業転換検討支援（受託型）

受託型

担当：畑田・楠浦

対象者： PoC中に課題に直面し、次の打ち手が見えず停滞している方

参加人数： 1～3人（見学は人数制限なし）

概要： 課題の構造を整理し、PoCを前に進める打ち手を設計

背景・課題

- PoCが技術的・事業的に詰まり、前に進まない
- 原因が複雑で、何を変えればよいか分からない

実施内容（NDA締結後）

- 既存資料（企画書、実験結果、検討メモ等）を共有いただき、弊社で調査・整理し事前にメモを作成
- オンライン討議（1回・1時間）にて、課題の整理・分析、解決方針の検討
- 討議を踏まえ、優先すべき打ち手と次のアクションを整理した、アクションプラン付き報告書を納品

目指す成果

- 解決の方向性（技術的対応、用途変更、売り先変更等）が明確になる
- 優先して検討すべき打ち手が整理される
- PoCを再び前に進めるアクションプランができる

作業の進め方

- 共有いただいた情報を基に、事前に整理した課題の構造・論点を提示
- 技術・事業の両面で「有効な打ち手」を討議・整理
- 「何を試し、何をやめるか」「どこを変えるか」を設計し、アクションプランに落とし込む

費用：275,000円（税込）

※納品時含め複数回の討議が必要な内容・場合については、別途お見積もり
※追加調査、技術探索、外部候補先調査、実行支援等は、別途お見積もり

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/KW5qQavNcjh3gary9>

PoC外部委託用の仕様書作成支援（受託型）

受託型

担当：畑田・楠浦

対象者： PoCを外部委託で進めたいが仕様書を書く時間のない方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

概要： 外部委託のための仕様書作成を代行

背景・課題

- 多忙で外部委託したい内容を文書化できない
- 外注先に伝える要件・条件・評価項目が曖昧

実施内容（NDA締結後）

- 既存資料（検討メモ、企画書、実験目的等）を共有いただき、弊社で精査・整理し、事前にメモを作成
- オンライン討議（1回・1時間）と追加調査にて、要求仕様を確認、追加、整理、具体化
- 討議を踏まえ、外部委託用仕様書（案）を弊社にて作成し、納品

目指す成果

- 外部委託先に提示できる仕様書のたたき台ができる
- 前提条件と委託する範囲、要求仕様、評価条件が整理される
- 見積依頼や初回相談に使用できる資料が整う

作業の進め方

- 共有いただいた資料を基に、整理した論点を提示
- 討議にて依頼内容・前提条件・確認事項を明確化
- 討議結果を、委託先への説明・打診に使える仕様書案として整理

費用：220,000円（税込）

※納品時含め複数回の討議が必要な内容や、委託先との面談同席は、別途お見積もり

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/aGdCuyMq8b5nLxiv5>

共同研究先・協業先の探索（受託型）

受託型

担当：畑田・楠浦

対象者： 共同研究・協業先を探しているが「組み方の設計」がわからない方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

概要： 共同研究・協業に向けて「どこと組めば前に進むか」を設計

背景・課題

- PoCを進めるためのパートナーが見つからない
- 外部のどことどう組めば事業化が進むか分からない

実施内容（NDA締結後）

- 既存資料（企画書、技術資料等）を共有いただき、弊社で調査・整理して、事前にメモを作成
- オンライン討議（1回・1時間）で、技術・事業仮説を踏まえた協業候補選定方針と戦略設計
- 討議を踏まえ、協業先候補リストとアプローチ戦略（打診内容、切り口、優先順位）の報告書を納品

目指す成果

- 技術・事業の観点から、協業すべき相手の要件が明確になる
- 有望な共同研究先・協業先の候補が整理される
- 相手に響く打診内容・アプローチ方法が設計される

作業の進め方

- 共有いただいた情報を基に、事前に整理した協業戦略・候補を提示
- 最適なパートナー像を明確化し、「どこと組むべきか」「どの順番でどう当たるか」を討議で整理
- 実際の打診・協議に移れるレベルまで具体化

費用：220,000円（税込）

※納品時含め複数回の討議が必要な内容・場合については、別途お見積もり
※協業先への打診代行や面談への同席を希望される場合は、別途お見積もり

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/1bj8suMcu6Jz4nTt6>

PoC推進支援（進捗管理・外注管理）

受託型

担当：畑田・楠浦

対象者： PoCの進捗・外注管理まで手が回らず悩んでいる新規事業担当の方

参加人数： 制限なし（当該案件関係者）

概要： PoCを止めずに前進させるための進捗管理・外注管理・実行支援

背景・課題

- 企画は通ったが、その後のPoCを回せる人がいない
- 外注先に適切に指示を出せる人が足りない

実施内容（NDA締結後）

- PoCの現状に関する資料を事前に共有いただき、管理すべき内容を整理
- 外注先も含めてメールでやりとりした後、初回のオンライン討議（1回・1時間）で認識合わせ
- 計画に合わせて、週次のメールレポート、月1回のオンライン面談（1時間）実施

目指す成果

- PoC全体の進捗が見える化され、タスク、論点、アクション計画が整理される
- 外注先を含めた実行がスムーズに進む
- 関係者間の認識が揃い、PoCが継続的に前に進む

作業の進め方

- 事前資料からPoCの実施内容と外注先が何をいつまでに実施すべきかの計画を整理
- 計画の内容をメールで共有し、週次・月次で実施する内容を調整。オンライン討議で計画の合意を取る
- 外注先とメールでやり取りし、週次で進捗を共有。現状の課題と解決のためのアクションを整理し、月次の面談で報告

費用：月額242,000円（税込）

※外注先が2社以上の場合は、作業量を確認の上、別途お見積もり
※技術調査や外注先の選定調査等の追加作業については、別途お見積もり

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/kP34wYZ7dNbtbfLV6>