

ニーズシートの読み解き方 提案書作成のポイント

株式会社ナインシグマ・ジャパン
<http://www.ninesigma.co.jp>

技術ニーズに対する提案の心得

- ニーズシートの内容は、話半分とさせていただくと適当かもしれません
- 大企業ニーズにフルに応えられれば理想。少し応えられるのが現実
- 提示ニーズは氷山の一角。提案により水面下ニーズにヒットするかも



あたって砕けろの精神で臨んでください

提案すれば、どの程度引き合いがありそうか分かります

ニーズの読み解き方

求められている技術の内、特にポイントとなる技術・スペックを見つける



① そのものずばりの技術を保有する場合

⇒ **是非ご提案下さい**

② 求める技術そのものではなく、周辺技術を保有している場合

②-1：追加開発などにより解決が可能

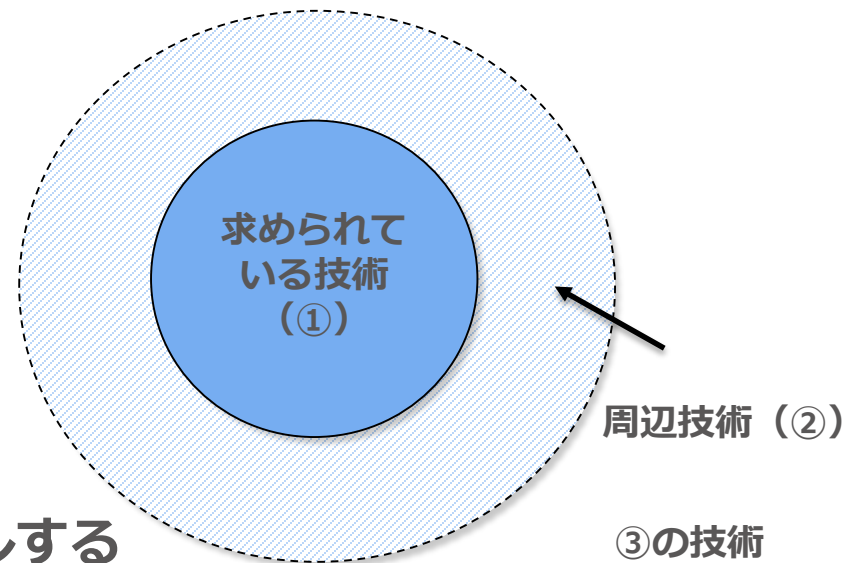
②-2：求められる技術の一部を保有

⇒ **提案書で関連性をアピールする**

③ 関連性の薄い技術を保有する場合

⇒ どうしても提案したい場合は
ダメ元でも提案してみる

⇒ **出来る限り関連性を見つけてアピールする**



提案書作成のポイント

素人でも分かるように

「**どうして自社でこの課題を解決できると思うのか**」を記載する

- 専門用語の多用は避ける
- 特に、周辺技術を保有していて提案する場合、
「自社技術がどのようなもので、どう応用すればいいと考えているか」
を記載する（“鉛筆をなめつつ”でも可）
- ポイントとなる技術・スペックに関しては対応する技術を必ず記載する
- 求められる技術の想定用途での、貴社技術の（潜在的）売りを書く。
実績がある場合は、明記する

提案書作成のポイント

提案シートは“協業提案書”よりも“面談打診シート”とお考えください。

時間をかけすぎに作成ください。

- ニーズ提供企業の興味を惹くのが目的です
- 詳細は手持ちの参考資料の添付で十分です

提案書のブラッシュアップは
ナインシグマでもお手伝いいたします
お気軽にお問合せ下さい

提案書の書き方例

BIZ-SAITAMA-2017

Matching-Date: 8-9, November, 2017

募集番号及びタイトル

- BZ17-XXX□ : XXXXXX

提案者情報

- 組織名 : XXXX
- 提案者名 : XXXXX
- 連絡先 XXXXX
 - Tel : XXXXX
 - E-mail :

確認事項

下記ボックスに“X”と記載することにより、本提案書には機密情報が一切含まれていないことを保証いたします。

 上記確認事項に同意いたします。

 X

募集書の技術ニーズに関連する保有技術紹介

- フィルム受託加工技術
 - 製造方法 : ●●、●●
 - フィルム幅 : ●● m ~ ●● m □ まで調整可能
 - フィルム厚 : ●● um ~ ●● um □ まで調整可能
 - 対応樹脂 : ●●、●● □ 等のフィルム化実績があります。具体的な樹脂はご相談下さい
 - 硬化方法 : 熱硬化 (~ ●● °C まで対応可)、UV 硬化いずれにも対応可
 - クラス 100 のクリーンルーム保有
- SiO₂ ゼルを添加したレジンのフィルム化対応実績有
- Roll to Roll 方式のみでなく、枚葉フィルムの作製も対応可能です

保有技術のアピールポイント

- 月間 ●● m² の製造実績があります
- 納入実績 : ●● 社、●● 社
- 納入品用途 : 電子部品用フィルムの加工実績があります

- 特に数値が記載されているスペックに関してはどの程度対応可能か記載する

例) フィルム幅・フィルム厚、月間生産量

- 求められている技術に近いものでの実績がある場合にはその事例も記載する

例) 対応樹脂、SiO₂ ゼルを添加したレジンのフィルム化 など

機密情報は含まないこと!

提案シートは応募するニーズごとに作成してください。