

自動車部品サプライヤー企業

技術提案力向上モデル

BUSINESS
PRESENTATION

技術提案力向上モデルの構成

0. はじめに (P2~6)

技術提案力とは/ 技術提案力向上に向けて必要なステップ

1. STEP:1 自社の未来を考える (P8~9)

“自社の強み”の把握と自社のありたい姿の明確化

2. STEP:2 外部環境分析に必要な情報を集める (P11~15)

自社を取り巻く環境(業界動向・競合他社等)についての情報把握・整理

3. STEP:3 “伝わる”技術提案資料をつくる (P17~32)

「技術提案資料作成マニュアル」を参考に既存資料の見直し

はじめに

自動車業界では、CASEと呼ばれる技術潮流の変化や、特に2050年カーボンニュートラル宣言に伴う電動化の加速などにより、クルマに求められる機能や性能が多様化し、プレイヤー構造も付加価値構造も大きく変化しています。

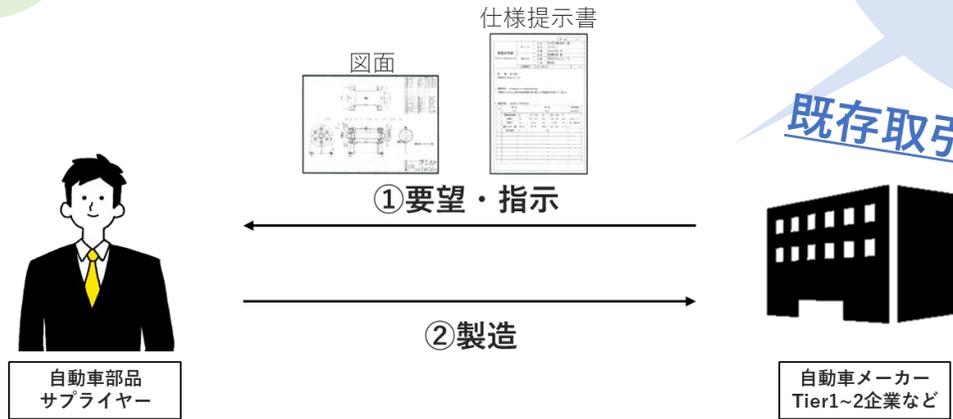
自動車業界が求める技術が大きく変わる中、5年後、10年後の将来を見据えた戦略的な技術開発・技術提案が今後の新たな価値創造の鍵となります。

そこで、中国経済産業局では、未来を見据えた戦略策定や、それに基づく効果的な技術提案手法を「自動車部品サプライヤー企業 技術提案力向上モデル」として取りまとめました。

今後の中長期戦略策定や見直し、技術提案書作成の際の補助ツールとしてご活用いただけますと幸いです。

はじめに

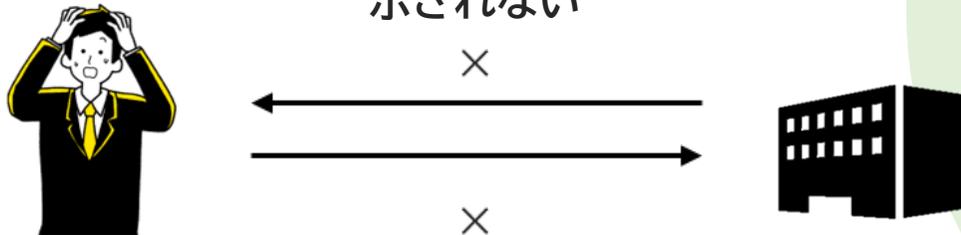
これまでの取引の場合



自動車業界を取り巻く環境の変化

- ・CASEトレンド、DX、カーボンニュートラルなど
関連技術ニーズの高まり
- ・他業界からの新規プレイヤーの参入 など

明確なニーズや課題が示されない



ビジネス構造が大きく変化し、従来通りの取引関係を継続できる保証がない。

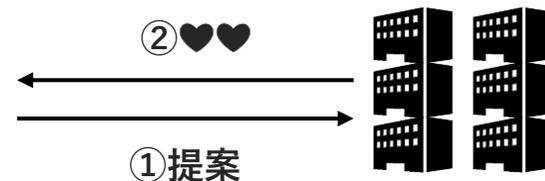
- ✓クルマのCASE化により
ニーズが変わる可能性がある
- ✓自動車メーカーやTier1企業との
調達関係も変化

➡選ばれる企業とは・・・

はじめに

今後選ばれる企業の取引モデル

ニーズの入手先は
自動車メーカーや
取引先サプライヤー
に限らない



自社技術、自社の強み、お客様のニーズ・課題、
その他外的要因を整理する。

整理した情報から、お客様のニーズを想定し、
その実現に向けて、自社技術が貢献できる点を示し、
自ら提案することで、魅力が効果的に伝わる。



提案先企業に認められる価値を提供

お客様のニーズに刺さる技術提案をできるようになることが、
新たな取引獲得に大きく関係してくる。

技術提案力とは

自動車部品サプライヤー企業が向上すべき「技術提案力」とは？

自社の未来を企てる能力

自社がどこで（何を）生業にしていくか
未来の技術戦略（≒経営方針）の構築

「経営デザインエクササイズキット
自動車部品サプライヤー編*」

*本エクササイズキットのこと



実施するにあたって
お困りの際は、
P11記載の支援機関の
ご活用を推奨いたします。



- ・技術の棚卸ができておらず、“自社の強み”であるユニーク・セールス・ポイントが明確でない。
- ・今後進むべき方向性が不明確。
- ・将来を見据えた独自提案ができていない。

自社の今ある技術を
分かりやすく伝える能力

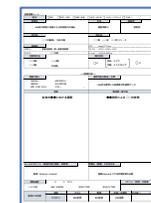
メーカー⇄サプライヤー間の
BtoB営業におけるコミュニケーション力向上

「技術提案資料作成マニュアル」を参照

複数ページ版



1ページ版



- ・自社技術の強みは把握できているが、効果的な技術提案方法が分からない。
- ・進むべき方向性は明確だが、技術提案による案件獲得に繋がっていない。

課題

ツール

対象

技術提案力向上に向けて必要なステップ

技術提案力向上のためには
STEP.01～STEP.03を
繰り返し実施することが重要

自社だけでの実施が困難な場合は、
支援機関の協力のもと
実施いただくことを推奨します。

STEP.01

自社の未来を考える

経営デザインエクササイズキットを活用して
自社の強みの把握と、
未来の目指すべき姿の明確化を行う。
そして、理想の未来と現状との
ギャップを埋めるための
取組や工程を考える。

STEP.03

“伝わる”技術 提案資料をつくる

お客様のニーズや課題に対して、
自社技術が貢献できる点や
他社よりも優れている点など、
提案技術のポイントがわかりやすく
伝わる資料を作成する。

STEP.02

外部環境分析に 必要な情報を集める

業界動向や競合他社の情報収集を行い、
その情報を整理・比較することで、
“自社の強み”をさらに明確化。

技術提案力向上モデルの構成

0. はじめに (P2~6)

技術提案力とは/ 技術提案力向上に向けて必要なステップ

1. STEP:1 自社の未来を考える (P8~9)

“自社の強み”の把握と自社のありたい姿の明確化

2. STEP:2 外部環境分析に必要な情報を集める (P11~15)

自社を取り巻く環境(業界動向・競合他社等)についての情報把握・整理

3. STEP:3 “伝わる”技術提案資料をつくる (P17~32)

「技術提案資料作成マニュアル」を参考に既存資料の見直し

自社の未来を考える

経営デザインエクササイズキットを用いて、“自社の強み”の明確化と自社のありたい姿の明確化を実施。自社のありたい姿から逆算的にその将来像にたどり着くまでの工程と期間を明らかにします。

●エクササイズキット一覧

The screenshot displays a comprehensive set of worksheets from the Business Design Kit. Key components include:

- Supplier Image Worksheet:** A flowchart with 'Stop', 'Continue', and 'Start' stages, illustrating the relationship between suppliers and the company's future.
- Future Company Worksheet:** A graph showing a projected growth curve from 2023 to 20... (representing 2030).
- Backcasting Worksheet:** A table for defining the company's vision and the specific actions required to achieve it.
- Success Factor Decomposition Worksheet:** A grid for identifying and analyzing the key factors that drive success.
- Strength Multiplication Worksheet:** A diagram for identifying and leveraging the company's core strengths.
- Self-made Products Worksheet:** A table for detailing the development of internal products.
- Our Technology Worksheet:** A table for mapping out the company's technological capabilities and their application.



ワークに決まった順番はないため、
自社にあったやり方で
進めることができます。

経営デザインエクササイズキットの詳細については下記よりご確認ください

<https://www.chugoku.meti.go.jp/r5fy/topic/automobile/240329.html>

【コラム】技術提案における“自社の強み”とは

- 技術提案資料作成の事前準備として重要になるのが、お客様視点に立った“自社の強み”の明確化。

・ユニークな材料
・工法 など

- “自社の強み”とは、社是や業種(塑性加工、熱処理等)ではなく、
 - ・技術的な強み
 - ・他社と比較して競争力のある指標
 - ・今までの実績(自社が取引先に選ばれている理由)などを指す。

・圧倒的な品質
・コスト
・開発リードタイム、
・カスタマイズ対応力
など

- 相手に刺さる提案を行うためには、従来の会社概要や沿革を説明する内容に加え、自社の技術的な強みであるユニーク・セールス・ポイントをわかりやすくプレゼンするための資料が必要となる。

ユニーク・セールス・ポイントは部品や製品レベルではなく、技術要素まで絞り込みましょう



“自社の強み”の明確化ができていない場合、自動車部品サプライヤー向けの「経営デザインエクササイズキット」の活用がおすすめです

<https://www.chugoku.meti.go.jp/r5fy/topic/automobile/240329.html>

技術提案力向上モデルの構成

0. はじめに (P2~6)

技術提案力とは/ 技術提案力向上に向けて必要なステップ

1. STEP:1 自社の未来を考える (P8~9)

“自社の強み”の把握と自社のありたい姿の明確化

2. STEP:2 外部環境分析に必要な情報を集める (P11~15)

自社を取り巻く環境(業界動向・競合他社等)についての情報把握・整理

3. STEP:3 “伝わる”技術提案資料をつくる (P17~32)

「技術提案資料作成マニュアル」を参考に既存資料の見直し

自社を取り巻く環境(業界動向・競合他社等)についての情報把握・整理

「なぜこの技術を提案するのか」という提案根拠となるニーズや課題は、自動車メーカーや取引先企業から直接聞きだすという方法だけでなく、セミナーや公開情報などから入手できる情報から想定することが可能。

《情報収集の方法》

- ミカタプロジェクト専門家派遣の活用(※P12参照)
- 各自治体主催の展示商談会、学会への参加(※P13参照)
- 自動車メーカー等の中期経営計画、決算報告書などの公表資料
インターネット公開情報、自動車情報サイト
(例:マークライnz、日刊自動車新聞、自動車技術会など)
- J-PlatPat(特許情報プラットフォーム)の活用(※P14参照)

情報収集や技術提案でお困りの際は、ミカタプロジェクトの専門家派遣、各支援機関や自治体など支援機関のサポートをおすすめします。



【参考】ミカタプロジェクト専門家派遣の活用

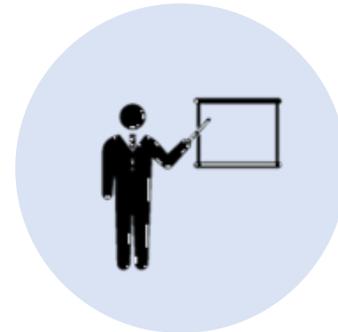
- 電動化に伴い影響を受ける自動車部品サプライヤー等に対する伴走型支援。
- 100名を超える全国の専門家(自動車メーカーOB等)から、貴社の課題解決に適した専門家を派遣。
※派遣費用は**最大5回まで無料!**
- 固有技術の棚卸・強み分析から、技術転用、新製品開発、販路拡大、事業計画策定まで相談可能。

<ミカタプロジェクト HP>



個別相談対応

自動車メーカー等をはじめとした自動車業界出身者による経営・技術相談が受けられます。



セミナー・実地研修

次世代自動車技術動向やカーボンニュートラル関連セミナー等を通じ、電動化等に関する知見を広げることができます。



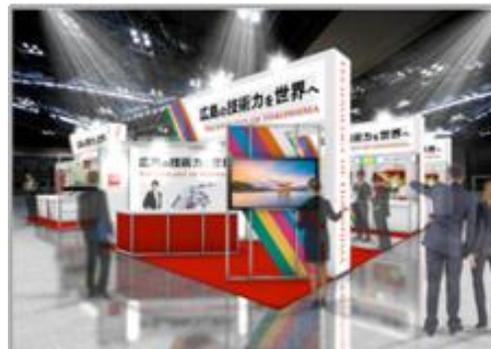
専門家派遣

固有技術の棚卸や強み分析から、技術転用、新製品開発、販路拡大、事業計画策定まで課題解決に適した専門家を派遣します。

【参考】各自治体主催の展示商談会、学会への参加

自治体や支援機関主催の展示商談会などに参加することで、最新のトレンドやニーズについての情報を収集することができ、また自社の技術を多くの方にアピールすることができる。その他、学会などでの情報収集も有効。

●支援機関・自治体主催のイベント例



【参考】J-PlatPat(特許情報プラットフォーム)の活用

- J-PlatPat(ジェイプラットパット)は、特許(発明)・意匠(デザイン)・商標(マーク)等の知財情報を検索することができるインターネットサービス。

《活用例》

- ・自社・他社の権利等の確認ができる
- ・他社の出願内容(研究開発動向)を把握できる
- ・業界の技術課題を把握できる など

例えば、競合他社の保有特許を知りたい場合・・・



特許・実用新案検索

書誌的事項・要約・請求の範囲のキーワード、分類(FI・Fターム、IPC)等から、特許・実用新案公報、外国文献、非特許対象の文献種別や検索キーワードを入力してください。(検索のキーワード内は、スペース区切りでOR検索します。)
分類情報については、特許・実用新案分類照会(PMGS)を参照ください。

選択入力 論理式入力

テキスト検索対象
 和文 英文

文献種別
 国内文献 外国文献 非特許文献 J-GLOBAL

検索キーワード
 検索項目
 出願人/権利者/著者所属

< Step1 >
出願人名(企業名)でキーワード検索

< Step2 >
CSVファイルダウンロード
表計算ソフトへ出力・加工
経過情報照会で確認・入力



文献番号	出願日	発明の名称	出願人	FI	要約	リーガルステータス
特開2022-000001	2021/1/1	ヒートシンク	A株式会社	H04R1/01	【要約】 【課題】 筐体を…装置を提供する。 【解決手段】 桁円体の筐体を…する。	登録済み
特開2022-000010	2021/1/5	液体冷却装置	A株式会社	H03R1/03	【要約】 【課題】 液体を用いた…装置を提供。 【解決手段】 断面積を…する。	審査待ち
特開2022-000020	2021/1/10	冷却用パイプ	A株式会社	H02R1/02	【要約】 【課題】 冷媒を…効率向上を図る。 【解決手段】 材料を…する。	審査中
特開2022-000035	2021/1/20	〇〇用筐体	A株式会社	H03R2/00	【要約】 【課題】 液体を用いた…装置を提供。 【解決手段】 断面積を…	審査待ち

< Step3 >
保有特許・出願中の特許を一覧で確認

< J-PlatPat HP >



【コラム】車体の“軽量化”ニーズへの対応

●「EV化」というトピックだけでなく、そこに紐づくニーズの変化を正しく読み解くことが大切。

★EV化 →バッテリーの分、車両重量が増加
→航続距離延長のために車両重量の軽量化ニーズが高まる

●“軽量化”ニーズに対応する技術といっても、アプローチ方法は様々。
(例)材料技術、接合技術、工法技術、金型技術、シミュレーション技術など

技術提案にあたっては、どのような切り口で軽量化ニーズに応えられるのかについて整理したうえで、提案資料を作成することをおすすめします。



■クルマの軽量化と材料変化

材料技術(例:炭素繊維複合材料(CFRP)の部品適用)

金型技術(例:難削材向けプレス技術)

接合技術(例:マルチマテリアル接合)

シミュレーション技術(例:樹脂含浸シミュレーション)

工法技術(例:成形における生産スピード革命)

一つの課題に対しても、様々な技術が関わっているので細分化して考える必要があります。



技術提案力向上モデルの構成

0. はじめに (P2~6)

技術提案力とは/ 技術提案力向上に向けて必要なステップ

1. STEP:1 自社の未来を考える (P8~9)

“自社の強み”の把握と自社のありたい姿の明確化

2. STEP:2 外部環境分析に必要な情報を集める (P11~15)

自社を取り巻く環境(業界動向・競合他社等)についての情報把握・整理

3. STEP:3 “伝わる”技術提案資料をつくる (P17~32)

「技術提案資料作成マニュアル」を参考に既存資料の見直し

“伝わる”技術提案資料をつくる

「技術提案資料作成マニュアル」の目的・狙い

自動車業界では、CASEと呼ばれる技術潮流の変化や、特に2050年カーボンニュートラル宣言に伴う電動化の加速などにより、クルマに求められる機能や性能が多様化し、プレイヤー構造も付加価値構造も大きく変化しています。

このような中、自動車関連企業が更に競争力を高めていくためには、既存の取引関係を超えた顧客に対しても、求められる技術を提案し、新たなサプライチェーンを構築していくことが必要となります。

本マニュアルでは、将来に向けて、自動車部品サプライヤー企業が顧客に対して効果的に技術を提案する方法を解説することで、これまでの技術提案書や拡販ツールを見直す一助としていただければと思います。

事前チェック項目

技術提案資料の作成までに確認しておきたい項目

仮説思考

- 現状と将来の理想的な姿とのギャップを埋めるための技術提案になっているか。
- 提案する技術が、顧客の課題解決やビジョン実現にどのように役立てるかという仮説が立てられているか。

自社分析

- 自社の強みが独自性のあるものになっているか。
- 技術の棚卸を行い、技術要素レベルまで強みを絞り込んでいるか。

顧客視点

- 業界の流れなどから、将来的な業界課題・ニーズは考慮されているか。
- 顧客ニーズ・課題は考えられているか。
- 顧客視点に立って、自社の強みを明確化できているか。

“伝わる”表現

- 自社視点での専門的な表現ではなく、相手に合わせた説明になっているか。
- 図や画像を用いて視覚的、直感的に伝わる内容になっているか。

技術提案資料は一度完成したら終わりではなく、外部環境の変化や提案先の反応などを反映してブラッシュアップし続けることが重要

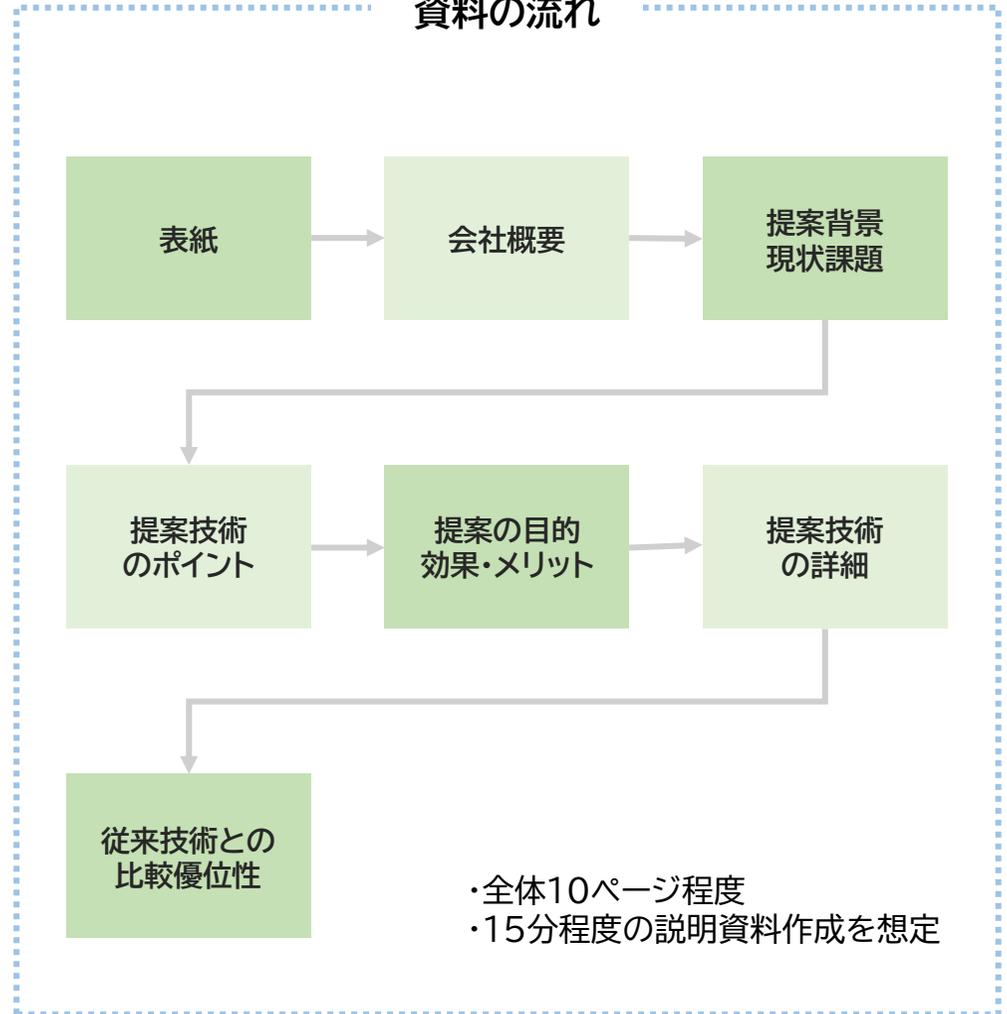


技術提案資料(複数ページ版)

顧客企業名 ○○ 御中	
○○(技術名)のご提案	
提案年月日 貴社名	

提案技術のポイント	
提案技術名・基本情報	
ポイント ○○ 例)新規性・進歩性	
ポイント ○○ 例)新規性・進歩性	
ポイント ○○ 例)新規性・進歩性	

資料の流れ



技術提案資料(複数ページ版)



当ページの狙い

表紙だけで提案の方向性が分かるようにする
→提案技術やセールスポイントの明確化

表紙

顧客企業名 ○○ 御中

○○(技術名)の
ご提案

提案年月日

貴社名

提案技術の
役割がひと目で
わかるような
画像を掲載。

技術提案資料(複数ページ版)



当ページの狙い

資料において自己紹介にあたる部分

→会社の成り立ちや提案技術を支える自社の強みを簡潔に伝える

P.1

会社概要

- ・会社名
- ・住所
- ・設立年月日
- ・資本金
- ・代表者名
- ・取扱製品
- ・従業員数
- ・経営理念
- ・事業歴
- ・当社の強み
- ・売上高
- ・保有設備
- ・取得認証

印象に残りやすい会社全体写真などを掲載。

提案技術に関する強みを記載。
(技術開発面の強みや特徴等)

技術提案資料(複数ページ版)



当ページの狙い

提案技術の開発経緯などを説明
→背景(社会的課題等)や現状課題を明確化

P.2

提案背景・現状課題

社会的課題	自動車メーカーの課題
特定業界における課題	お客様の抱える問題・ニーズ

自動車業界への
影響が考えられる
社会的課題を記載。

関連する
業界・技術領域
などが抱える
課題を記載。

自動車メーカーの
将来のことも
考慮して記載。

※自動車メーカーやTier1企業の
ニーズは自社で調査すること
が困難なケースが多いため、各
支援機関のアドバイザー(自動
車メーカーやTier1企業のOB)
やミカタプロジェクトの専門家
派遣などをご活用ください。

お客様への
聞き取り内容など
を踏まえて記載。

各項目の記載にあたっては、自社を取り巻く環境についての情報把握・整理を行う必要がある。

技術提案資料(複数ページ版)



当ページの狙い

提案技術のポイント説明

→新規性や進歩性など強調したい点を簡潔にまとめる

P.3

提案技術のポイント

提案技術名・
基本情報

ポイント ○○
例)新規性・進歩性

ポイント ○○
例)新規性・進歩性

ポイント ○○
例)新規性・進歩性

技術のアピール
ポイントを
提案先の視点も
考慮して記載。

技術提案資料(複数ページ版)



当ページの狙い

提案先に採用したいと思ってもらえる要素を説明
→解決課題・効果・メリットを具体的に提示

P.4

提案技術の目的と期待される効果・メリット

従来技術の問題点・課題	新技術の効果・メリット
1...	1...
2...	2...
3...	3...

P.2で記載している課題・ニーズに対応する形で、提案先が提案技術を採用した場合の効果やメリットを記載。

技術提案資料(複数ページ版)



当ページの狙い

提案技術の詳細内容を説明

→視覚的、直感的に分かりやすく記載

- ・視覚的に伝わりやすく工夫。(グラフ、図表等)
- ・新規性について明確に記載。

P.5

提案技術の詳細

技術の詳細

想定される用途

知的財産権情報

提案技術の活用イメージがしやすいように想定される用途を具体的に記載。

●保有する知的財産権情報を記載

<注意点>

1. 他社に秘匿すべき技術情報を与えていないか。
2. 新技術の公知に注意できているか。(出願前技術が公開されていないか。)
3. 写真の背景を含め、ノウハウに関わる部分が映っていないか。

技術提案資料(複数ページ版)



当ページの狙い

提案技術が従来技術より、どれほど優れているかを提示
→提案技術の優位性について数値や図表で具体的に説明

P.6

画像があると
分かりやすい

従来技術との比較優位性		
	提案技術	従来技術
技術名・ 基本情報		
比較項目1 例)コスト		
比較項目2 例)質量		
比較項目3 例)生産性		

- ・比較対象として、自社の従来製品や技術を基点に、提案における性能 / コスト / 重量などの優位性を記載。
- ・設備 / シミュレーションなどは、故障率 / 保全工数(メンテナンス費用) / 作業者の作業性(エルゴノミクスなど) / SPHなどを記載。
- ・他社製品や技術との比較で表現してもよい。

<注意する点>

- ・可能な限り定量的なデータを示す。
- ・競合他社のHPを調査し、優位であると表現できるか確認。
- ・展示会で掲載されている技術提案資料などを参考にする。
- ・自治体主催のOEM展示会技術提案資料や分解調査報告を活用。

技術提案資料(1ページ版)とは

技術提案資料(1ページ版)は「展示商談会」や「マッチングイベント」などにおいて、
自社技術のユニーク・セールス・ポイントを
短時間でわかりやすく伝える目的で作成。

●記入のポイント

- 相手に伝えたいことが一番目立つようにレイアウトを工夫する。
- 長文での説明を避けて、ポイントのみを箇条書きする。
- 相手の読みやすさや理解のしやすさ重視

技術提案シート						
区分 <input type="checkbox"/> 部品 <input type="checkbox"/> 素材 / 材料 <input type="checkbox"/> 設備 / 装置 <input type="checkbox"/> 金型 / 治工具 <input type="checkbox"/> システム / ソフトウェア <input type="checkbox"/> その他 ()						
提案名		工法		新規性		
sus材の深絞り技術による切削加工の廃止		精密深絞り		世界初		
会社名		所在地				
○○工業(株) 九州工場		○○県 △△市 ××町 11-2				
連絡先		URL: https://***.com				
部署名: 営業技術部 第一営業技術課		Tel No.: ※※※-※※※-※※※				
担当者: ○○太郎		E-mail: ※※※@※※※.jp				
主要取引先		海外対応				
○(株) △△(株)		<input type="checkbox"/> 可 [北米、ドイツ] <input type="checkbox"/> 否				
××(株) ※※(株)		[中国、インドネシア]				
<<提案内容>>						
提案の狙い			通用可能な製品 / 分野			
原価低減 品質/性能向上 質量低減 安全/環境対策 生産(作業)性向上 その他 ()			・sus材を使用した自動車の計器用ケース			
従来			新技術・新工法			
従来の●●における課題			●●技術による○○の実現			
セールスポイント (製造可能な精度 / 材質等)			問題点 (課題) と対応方法			
板厚 (0.5mm~1.5mm)			板厚0.5mmより下は材質変更が必要			
開発速度 (年 月 現在)					パテント (特許) の有無	
アイデア段階	試作 / 実験段階	開発完了段階	製品化完了段階			
従来との比較		項目	コスト	質量	生産 / 作業性	その他 ()
		数値割合	40%低減	20%低減	50%低減	

技術提案資料(1ページ版)記入のポイント



「提案名」と「提案内容
(従来、新技術・新工法)」については、
31ページにて記入例をご紹介します。

・アピールポイントが分かる
提案名にする。
(「何に強みがある技術なのか」
「何ができる技術なのか」等を
一言で表現。)

<記入例>

- ・熱間鍛造
- ・プレス
- ・冷間鍛造
- ・樹脂成型
- ・鋳造
- ・ゴム成型
- ・焼結
- ・機械加工
- ・ダイキャスト
- ・表面処理
など

<input type="checkbox"/> 部品 <input type="checkbox"/> 素材 / 材料 <input type="checkbox"/> 設備 / 装置 <input type="checkbox"/> 金型 / 治工具 <input type="checkbox"/> システム / ソフトウェア その他 ()		
提案名	工法	新規性
sus材の深絞り技術による切削加工の廃止	精密深絞り	世界初
会社名	所在地	
〇〇工業(株) 九州工場	〇〇県 △△市 ××町 11-2	
連絡先	URL : https://***.com	
部署名 : 営業技術部 第一営業技術課	Tel No. : ※※※-※※※-※※※	
担当名 : 〇〇太郎	E-mail : ※※※@※※※.jp	
主要取引先	海外対応	
〇〇(株) △△(株)	<input type="checkbox"/> 可 [北米、ドイツ] <input type="checkbox"/> 否	
××(株) ※※(株)		

・技術の説明ができる技術
部署の担当者などを記載
する。

<記入例>

- ・世界初
- ・日本初
- ・自動車業界初
- ・該当部品初適用
など

技術提案資料(1ページ版)記入のポイント

・提案技術の適用、活用イメージがしやすいよう具体的に記載する。

・一番伝えたい技術の強みを一言で簡潔に表現する。
 ・他社にない優位性が一目で分かるようポイントのみを箇条書きする。
 ・「従来」と「新技術・新工法」の対比で新規性や強みなどを明確に示す。

・量産に向けた課題などについて記載する。

・提案技術による効果を具体的な数値割合で示す。



<< 提案内容 >>

<p>提案の狙い</p> <p><input type="checkbox"/> 原価低減 <input type="checkbox"/> 品質/性能向上 <input type="checkbox"/> 質量低減 <input type="checkbox"/> 安全/環境対策 <input type="checkbox"/> 生産(作業)性向上 <input type="checkbox"/> その他 ()</p>	<p>適用可能な製品 / 分野</p> <p>・ SUS材を使用した自動車の計器用ケース</p>				
従来	新技術・新工法				
従来 ●● における課題	●● 技術による ○○ の実現				
<p>セールスポイント (製造可能な精度 / 材質等)</p> <p>板厚 (0.5mm ~ 1.5mm)</p>	<p>問題点 (課題) と対応方法</p> <p>板厚0.5mmより下は材質変更が必要</p>				
<p>開発速度 (年 月 現在)</p> <p><input type="checkbox"/> アイデア段階 <input type="checkbox"/> 試作 / 実験段階 <input type="checkbox"/> 開発完了段階 <input type="checkbox"/> 製品化完了段階</p>		<p>パテント (特許) の有無</p>			
従来との比較	項目	コスト	質量	生産 / 作業性	その他 ()
	数値割合	40%低減	20%低減	50%低減	

・従来の問題点や課題を明確に記載する。

・図やポンチ絵、写真などを取り入れて視覚的な分かりやすさを取り入れる。
 ・一般的な会社説明。製品概要、製品メカニズムの説明など、長文での説明を避ける。

・独自性、新規性ポイントについて、具体的な項目と数値で記載する。

技術提案資料(提案内容の記入例)

■提案名 「新たな●●技術により○○を実現」

■提案内容

従来	新技術・新工法																
<p style="text-align: center;">従来の●●技術における課題</p> <p>○○部品(部材)は、車の…という背景から、…という機能(性能)が求められているが、従来の…方式(技術)では、以下の課題がある。</p> <p>【課題】</p> <p>①… ②… ③…</p> <p>【当該部品(技術)の動向】</p> <p>➤ (提案先企業)においては、…のような工夫を行い、…を実現している。</p> <p>➤ (A社)においては、…という技術で提案(市場投入)がされている。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="border: 1px solid black; width: 150px; height: 100px; text-align: center; line-height: 100px;">写真・ポンチ絵</div> <div style="border: 1px solid black; width: 150px; height: 100px; text-align: center; line-height: 100px;">写真・ポンチ絵</div> </div> <p style="margin-top: 20px;">※展示会出展、特許情報、ベンチマーク活動など各種情報から収集</p>	<p style="text-align: center;">●●技術による○○の実現</p> <p>【新技術の特徴】</p> <p>○○技術は、…というもの。 従来部品(部材)に比べ、…という点で優れている。 本技術により、これまで実現できなかった…が実現できる。</p> <p>【競合(類似)技術との違い】</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr style="background-color: #d9ead3;"> <th>特徴</th> <th>新技術(提案)</th> <th>提案先企業技術</th> <th>他社技術</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>例)剛性</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>例)熱伝導率</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>…</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>【実現される成果】</p> <p>課題①に対して、…により○○%向上 課題②に対して、…により○○%向上 課題③に対して、…により○○%軽量化</p> <p>これらにより、自動車に… の様な価格(性能)を実現します。</p> <div style="border: 1px solid black; width: 150px; height: 100px; text-align: center; line-height: 100px; margin-top: 20px;">写真・ポンチ絵</div>	特徴	新技術(提案)	提案先企業技術	他社技術	例)剛性				例)熱伝導率				…			
特徴	新技術(提案)	提案先企業技術	他社技術														
例)剛性																	
例)熱伝導率																	
…																	

【コラム】 自社の大事な技術、流出していませんか？

技術提案書では、自社技術を効果的にアピールする必要がありますが、一方で競争力の源泉となる自社技術・ノウハウが他社に流出しないよう気をつける必要があります。

大事な技術・ノウハウを守るために、以下のポイントもチェックしましょう。



1. 他社に秘匿すべき技術情報を与えていないか注意！

技術提案書に重要な自社技術・ノウハウが掲載された場合、その技術を利用した模倣品が製造される可能性があるため、注意が必要です。あらかじめ社内で、開示可能な技術情報や秘匿する技術情報を決めておきましょう。

2. 新技術の公知に注意！

新たに開発した技術は、特許を取得して保護することが可能な場合があります。その場合、技術提案書を顧客に渡す前に、出願する必要があります。出願前に公知となれば、新規性を失い、権利化できなくなる恐れがあります。また、営業秘密として管理するのであれば、公知となることで法的な保護が受けられなくなりますので注意しましょう。

3. 写真は情報の宝庫！

写真の背景を含め、ノウハウに関わる部分が写っていないかを客観的に確認しましょう。

