

# SNマトリックスとTRIZの連携による 顧客ニーズの取り込み

~ 7 つのソリューションを繋げる機能ベースの展開~

2014年9月11日 オリンパス株式会社 ものづくり革新センター 開発ソリューション本部 ECM推進部 緒方 隆司、藤川 一広、土屋浩幸

# 本日の報告

- 1. 会社概要
- 2. 科学的手法の当社での取り組み
- 3. TRIZに繋ぐためのQFD
- 4. 現場の声を実現できるツールとは?
- 5. 当社で考案した新たなSNマトリックス
- 6. やりたいことを膨らませてシーズを発想
- 7. シーズからニーズを引き出す
- 8. ニーズに合った機能の実現手段を発想する
- 9. SNマトリックス、願望系統図の手ごたえ
- 10. まとめ



# 1. 会社概要

#### 医療事業





内視鏡用超音波観測装置「EU-ME2」





サージカル ティシュー マネジメント システムサンダービート





EVIS LUCERA ELITE 気管支ビデオスコープ BF-P290

#### 設立年月日 1919年(大正8年)10月12日

本 社 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モルス

資本金 124,520百万円 (2014年3月31日現在)

連結売上高 713,286百万円 (2014年3月期)

連結従業員数 30,702人 (2014年3月31日現在)

#### 映像事業



**0**⋒-DE-M10



PEN Lite E-PL6



**TG-3** 



DS-902

#### 科学事業



3D測定レーザー顕微鏡 「LEXT OLS4100」





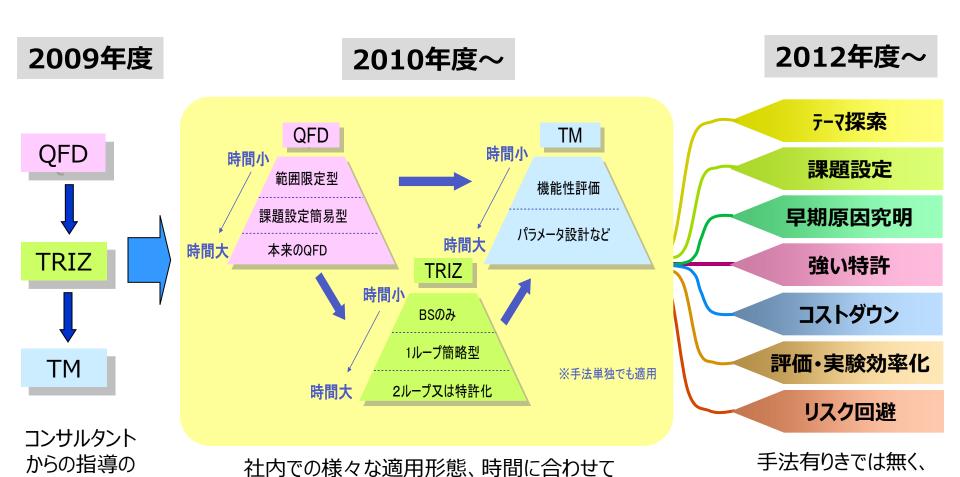


渦流探傷器 「NORTEC 600」



# 2. 科学的手法の当社での取り組み(1)

# テーマの目的に応じてフつのソリューションを提供



3 手法を組み合わせ、時間を考慮したカスタマイズ

**OLYMPUS** 

課題解決の目的別

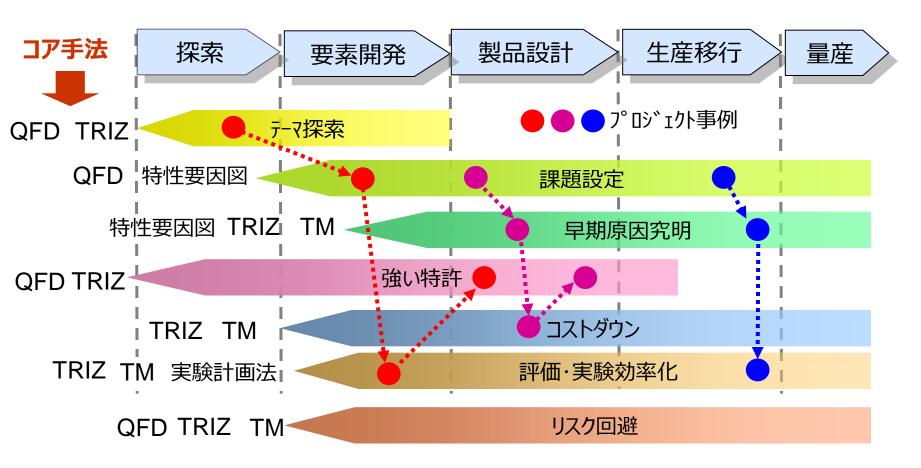
の最適方法を提供

典型的な

パターン

## 機能はフつのソリューションや手法を繋ぎ易くする

## どこで引き出しを開けても機能の考え方でプロセスが繋がる



※ TRIZ は機能分析、原因分析プロセスも含む



# 3. TRIZに繋ぐためのQFD (1)

# 顧客要求の優先度を決めるために簡易化したQFDの紹介

(2011年TRIZシンポジウム当社発表)



TRIZ、TMと組み合 わせる簡易型QFD

TRIZ,TMに繋ぐために課題設定に特化する

簡易型QFD

**VOC** 



2元表

顧客 要求

技術課題を絞る



#### **TRIZ**

原因分析、機能 展開+発想法で 問題解決

レベルアップ 項目



#### TM

ロバスト設計で 信頼性確保

有効な 機構案

信頼性確保



# 3. TRIZに繋ぐためのQFD (2)

# 簡易型QFDでもテーマ探索、要素技術開発で使えない・・・

QFD<mark>できれば理想</mark> だが、 使えない。。

# 現場の声

新規商品なので、そもそも顧客の要求が 十分把握できていない。

Customer Requirements

Planning Requirements

Planning Requirements

Design

Requirement

**Targets** 

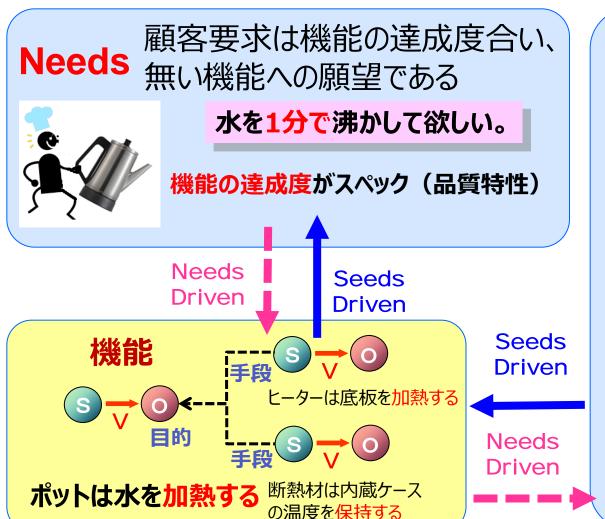
持っている技術を活かしたいが、開発初期 段階では詳細な図面やスペックも無く、 技術の用途を十分に調査できない。

魅力的品質、潜在ニーズというけれど、 顧客の声だけからそれを見つけるのは大変 難しい。

ビジネス戦略、技術戦略、市場分析・・・ この段階でインプットすることが多すぎて 頭が整理できない。

# 4. 現場の声を実現できるツールとは?

# ニーズとシーズを繋ぐ機能を中心としたツールが有効では?



### **Seeds**

技術は要求を満たすための機能の実現手段

#### 加熱する手段

ヒーター

高周波加熱





#### 温度保持する手段

断熱ウール

真空断熱シート



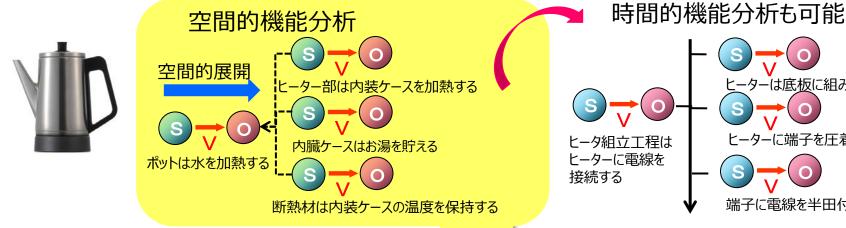




時間の 流れ

# 5. 当社で考案した新たなSNマトリックス

# 機能とその達成レベルを分け、時間と空間の観点を入れた



ヒーターは底板に組み付ける ヒーターに端子を圧着する 端子に電線を半田付けする

QFDの企画品質の 考え方で優先課題 を抽出

### Seeds

保有技術は機能と 達成レベルに分解

## Needs

他社技術は 機能毎に調査 顧客要求は機能を ベースにヒアリング

	機		優先	機能達成レベル		機能 (S+V+O)	他社技術		顧客要求
階層		層	項目	目標	現状		レベル	内容	
			0	1分で	2分で	ポットは水を加熱する	1.5分で	□□技術特許○○	1分で沸かして欲しい
						ヒーターは・・・			



# やりたいことからシーズを求め、ニーズを探索

# やりたいことを膨らませる技術の調査・発想と、絞込み

顕在化

やりたいことを調べる(願望系統図を書きながらGoldfireで調査)

やりたいことを膨らませる(TRIZを使った自由な発想)

戦略と親和性のある技術に絞る

## 絞った技術の仮想ニーズ作成、調査、検証

シーズ・ニーズ マトリックスを使った仮想ニーズ作成

シーズ・ニーズ マトリックスで仮想ニーズ提案、ヒアリング調査

ニーズ検証(アンケート調査、仮想カタログ調査等)

花 顕在化

ニーズに合ったシーズ開発(技術開発、調査)



**OLYMPUS** 

# 技術(シーズ) を膨らませるために 新「願望系統図」を導入

自分達が持っている技術(シーズ)を下流(手段)と上流(用途)へ 展開しながら調査、アイデア出しをして「願望系統図」にマッピングしていく

# 展開時の技術者の心理的惰性をTRIZで打破する!

目的展開:技術を使う目的(用途)の展開 ⇒ TRIZの科学効果、9画面法等

手段展開:技術を構成する手段の展開

⇒ 機能分析 + TRIZの科学効果

#### レーザー加工技術の展開例 当社の「願望系統図」 顕微鏡光学系の調整制御 目的展開 医療デバイスの駆動制御 目的展開 カメラの生産機の制御 高精度位置制御技術 医療機器の部品加丁 高精度のレーザー カメラ部品の表面処理 高効率パワー制御技術 加工技術 題微鏡部品加丁 高精度光学系 手段展開

## 目的展開の例:機能を基に他の技術情報調査(TRIZの科学効果)

**レーザーでアニール** する用途を探したい

Goldfire\*の知識検索 にて「レーザーでアニール する」で検索

表面アニールに関する様々な情報が出てきた

得られた情報から 新たなアイデアを得る



\*Goldfire: IHS社の傘下のInvention Machine Corporationが提供するイノベーション支援ソフト



# 6. やりたいことを膨らませてシーズを発想(4)

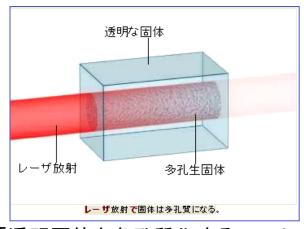
## 目的展開の事例:機能を基にTRIZの科学効果を使ってアイデア出し

レーザーで金属の微小領 域を500℃以上に過熱し てアニールできる用途を探 したい

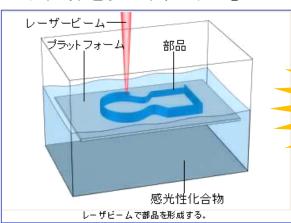


Goldfireの科学効果にて「レーザーでアニールする」を 調べる

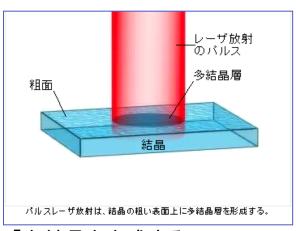
加熱する以外に 表面欠陥を無くす用途 を発見!



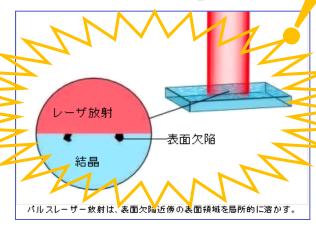
「透明固体を多孔質化する」ヒント



「部品を形成する」ヒント



「多結晶を生成する」ヒント



#### 「表面欠陥を溶かす」ヒント



# 6. やりたいことを膨らませてシーズを発想(5) 14

# 目的展開の事例: TRIZの9画面法を使って技術予測

上位層は製品、インフラ、下位層は部品や要素技術の進化を表す

#### 医療機器の仮想事例

6年前の過去

現在

3年後の未来

自分達の 技術の 上位層

医療器具のキー部 品に特殊な形状を 採用

医療器具の小型化 に伴い、キーになる 部品も小型化

滅菌方法が変わり、 耐久性の高いキー 部品が必要になる

自分達の 技術

レーザーで金属の切 断を行う技術を導 入

レーザーを使って微 小領域の穴あけ、 溶接技術を導入

上下のシステムに 挟まれたら、自分 達はどんな技術が 欲しい?

自分達の 技術の 下位層

He-Ne, Ar YAG等のレーザー光源 を使用した加工機

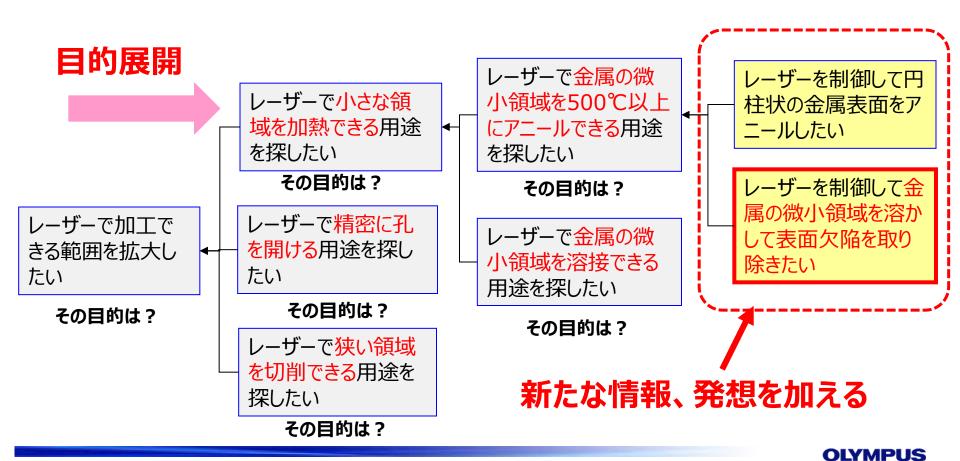
炭酸ガスレーザーを 組み合わせた複合 加丁機

フェムト秒レーザ加工 によるナノ加工技術



# 新たな情報やアイデアを願望系統図にマッピング

願望系統図にポジショニングしながら進めることで技術を膨らませる時の無秩序な発散を防止し、発想や情報の方向、粒度をコントロールできる



# 7. シーズからニーズを引き出す(1)

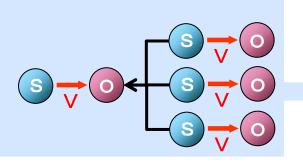
## 戦略と親和性のある技術に絞り、SNマトリックスでニーズ調査

Step1 技術を絞り込む

### 自社の戦略とのマッチング

- (1) 自社の強みを活かす
- (2) 他社の強み領域を避ける 等

Step 2 機能で表す





#### SNマトリックス

機能階層			優先	機能達成レベル		機能 (S+V+O)	他社技術		顧客要求
		項目	目標	現状		レベル	内容		
			0	<b>1分で</b>	2分で	ポットは水を加熱する	1.5分で	□□技術特許○○	<b>1分で</b> 沸かし て欲しい
						ヒーターは・・・			

# 技術シーズこそが潜在ニーズ(魅力的品質)を顕在化させる

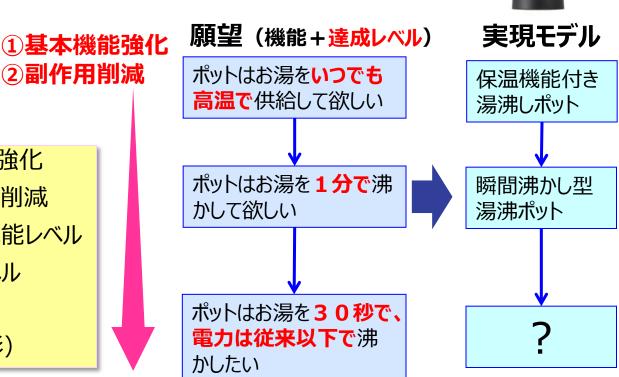
機能と分けた達成レベルに意外性を持たせることもできる

②副作用削減



### 達成レベルに意外性を 持たせるキーワード

- ①ダントツの基本機能(性能)強化
- ②期待を遥かに上回る副作用の削減
- ③特別なユーザーのためだけの機能レベル
- ④抜群の自由度を示す機能レベル
- ⑤徹底的なシンプル操作
- ⑥感動を与えるデザイン(色、形)



達成レベルに意外性を持たせたり、新たな機能を加えることで感動を提供する



# 8. ニーズに合った機能の実現手段を発想する

# 確定した機能の実現手段をTRIZの願望型アプローチで発想

#### 従来のシステムを忘れて、別の手段で実現する

湯沸しポットの事例

湯沸しポットは水を 1 分で 加熱したい

目的願望



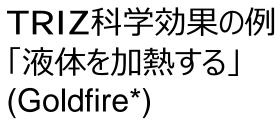
ヒーター部は内蔵ケースを1分 以内で○℃まで効率良く加 熱したい

断熱材は内蔵ケースの温度 を○℃以下で保持したい。

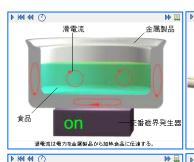
#### 働き+達成レベルに注目

ヒーターは内蔵ケースの底板を 1分以内で○℃まで効率良く 加熱したい

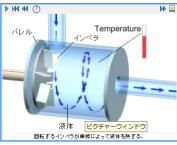
ヒーター取り付け部はヒーターを熱が逃げないように固定したい

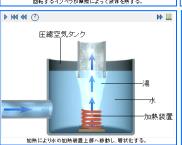


\* Goldfire: IHS社の傘下の
Invention Machine Corporationが提供する
イノベーション支援ソフト

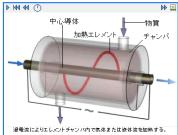


磁果を切り基えて過剰流を引き起こし、水を加熱する







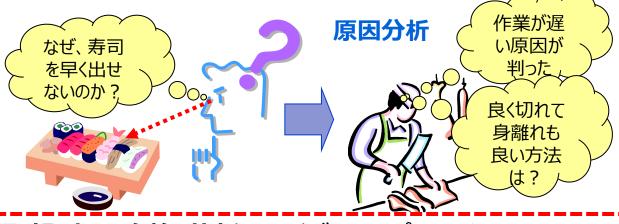




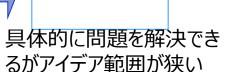
# 《参考》願望型と撲滅型アプローチ

# 撲滅型と願望型のTRIZを目的で使い分ける

### 「撲滅型」は不具合解決のアイデア・アプローチ



## お寿司屋さんの例 新型包丁の アイデア誕生



#### 「願望型」は改善・革新のアイデア・アプローチ

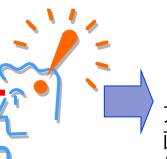


# 願望表現

ビール工場



## これだ!



### 回転寿司の アイデア誕生



アイデア範囲が広く 画期的なものが出るが 具体性には乏しい

# 9.8 Nマトリックス、願望系統図の手ごたえ

## 思った以上に使えるSNマトリックス、願望系統図

- ◆詳細な図面が無くても機能を頼りに顧客ニーズの聞き込みができる。
- ◆機能に基づくニーズ調査はニーズや仕様の網羅性を向上できる。
- ◆機能に関する顧客の期待を明確にすることでTRIZにスムーズに繋ぐことができる。その結果、原因分析、リスク分析やコスト低減のソリューションへも導き易くなる。
- ◆願望系統図は自分たちの技術が持っている可能性を拡大できる。
- ◆時間と空間の機能分析でプロセスや操作性を含む広範囲の課題 に適用できる。
- ◆機能ベースで競合他社の特許や技術を調べることにより、 調査の網羅性が向上する。



# 10. まとめ

- ① S N マトリックスで機能と達成レベル(品質目標)を分離すると顧客 ニーズは求め易くなり、機能毎に競合他社の技術、ニーズを把握することで技術課題の優先度も決めることができるようになった。
- ② 中心となる機能は、空間的分析と時間的分析ができるようにして広範囲のテーマで活用可能にした。
- ③ 願望系統図とTRIZを用いることにより、開発者の経験や知識の枠を超えたシーズの顕在化ができるようになり、多様な潜在的なニーズを引き出しやすくした。

以上のアプローチ方法を探索段階で導入したことで、顧客ニーズが明確でない段階でも、機能を中心としたニーズを探索できるようになった。 その結果、課題解決にTRIZを含むソリューションをスムーズに繋げることもできるようになった。

# 謝辞

本活動の開始時に手法を組み合わせて使う気づきを与えて頂き、ソリューション展開でもアドバイスを頂いている(株)アイデアの前古 護氏、並びに笠井 肇氏 両氏に深く感謝致します。



# ご清聴ありがとうございました

**OLYMPUS**