

巻頭特集

アライアンスによる新製品開発のススメ

～複数企業の技術を組み合わせる! 工程ごとに提携する!～



日本企業は、自前主義が強く、製品開発をすべて自社で1社だけでやろうとする傾向が強いです。

他方、米国企業は、複数の企業が開発した技術を横ぐしを刺すような形での新製品開発に長けています。

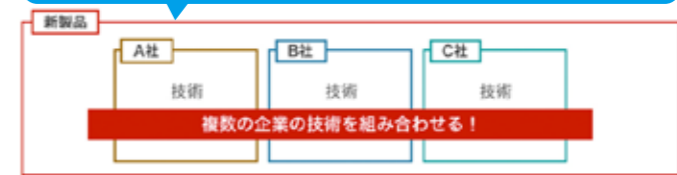
たとえば、アップル社のiPhoneの中身は、アップル社がすべての技術を開発しているわけではなく、日本や韓国の企業をはじめ、多くの他社が開発した技術を組み合わせてできているわけです。

また、新製品開発の工程においても、縦割りの自前主義で、設計、加工、組立、販売、アフターサービスまで、すべて、1社でやろうとせず、外部と提携すること(アライアンス戦略)を検討しましょう!

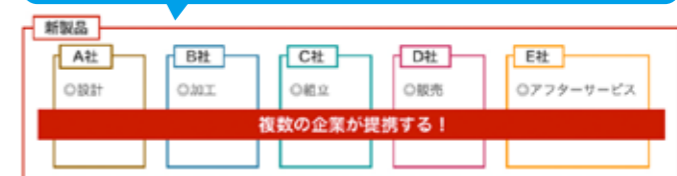
Bad! 縦割りの自前主義の製品開発
各工程も技術も、すべて1社(日本企業に多い)



Good! 複数の企業の技術を横ぐして刺す形での製品開発



Good! 製品開発の各工程ごとに外部の企業と提携して“機能”を組み合わせる!



なお、昨今、「オープン・イノベーション」という言葉もよく聞かれますが、R&D (Research & Development、研究開発)ではなく、A&D (Acquisition & Development、買収による開発)によって、外部が開発したものを内部化することも検討していくべきです。A&Dは、資金力のある大企業及び中堅企業の新規事業開拓のメイン手法と言え、当社が専門とする“提携(アライアンス)”だけでなく、もう一步踏み込んで、コーポレートベンチャーリング投資や買収により、外部が開発したものを自社に取り込んでいくことも、重要です。

Today's Lesson

これから
10年活躍するための

新規事業
事業提携
の
参考書

新規事業の戦略立案では、
既定路線だけでなく、
複数の戦略シナリオを作る!

新規事業の戦略立案では、既定路線だけでなく、複数の戦略シナリオを作る!

経営者や戦略立案者は、どうしても、過去の延長線上の既定路線の戦略シナリオを立ててしまいがちです。

特に、業歴が長く、事業内容が確立している企業や、組織だって運営されている中堅から大手の企業であれば、役員会や経営会議なども通さなければならないでしょうし、また、社内及び社外からの賛同を得ることも必要であるため、なおさらです。

A.Lafly, R. Martin, J. Rvkin, and N.Siggelkow(2012), Bringing Science to the Art of Strategy にて、紹介されています。

既定路線の戦略シナリオだけでなく、必ず、1つ以上の代替案となる戦略シナリオを複数立ててみて、その上で、それらの代替案となる戦略シナリオとの比較の中で、既定路線の戦略シナリオがよいのか、別の戦略シナリオがよいのかを判断することが大切であることが述べられています。



P&G は、従来の低価格ブランド製品が陳腐化し、顧客層も高齢化して、規模も小さい、目標としては、ビューティケア商品で世界一になりたい、でも、ブランドを持っていないという状況にありました。

A.G. ラフリー
『P&G式 勝つために戦う 戦略』



そのような中で、5つの新しい戦略シナリオを作り、それらを比較検討していくことによって、新しい戦略を選定しました。

「戦略シナリオ」とは、自社の成功プロセスを描いたバラ色のストーリーであり、

市場のどのセグメントで勝負し、どう勝利を手にするかをストーリーで描くということだと言われています。

現状の会社の問題点や課題から、アイデアを出すのではなく、自社がどうなりたいたいのかという成功ストーリーの仮説をいくつか作る(最低1つは作る)ことにより、目標から逆算していくやり方で、新規事業の方向性を検討してみましょう。

どうしても、経営者や戦略立案者は「どうすべきか」を考えてしまいがちですが、「何ができるだろうか」を考えてみる必要があります。

☆メールレターを
月2回、5000人以上に配信中!

↓配信登録はこちらから↓

<https://www.tcconsulting.co.jp/mailmagazine>

▼感想・ご相談・お問い合わせは、こちら!お気軽に♪ ⇒ tomita@tcconsulting.co.jp

私たちは、事業提携により、新規事業を立ち上げ、あなたの会社の売上をアップします!

～約7年で150社以上の豊富な実績～

【発行会社】: 慧ティーシーコンサルティング

Web site
<http://www.tcconsulting.co.jp/>

Tel : 03-4530-8537

Fax : 03-3470-8538

Mail : info@tcconsulting.co.jp

【住所】: 〒107-0062 東京都港区南青山2-11-13 南青山ビル7階
【最寄駅】: 地下鉄銀座線「外苑前駅」4a出口徒歩3分 1b出口徒歩5分
地下鉄銀座線、半蔵門線、大江戸線「青山一丁目駅」5番出口徒歩4分
☆青山通りの伊藤忠商事の斜め前、ホンダの並び、
外苑いちょう並木の向かい側です!

新規事業立ち上げの方向性の戦略に関する セミナー講演を3回実施!

新規事業で、どこに一步を踏み出すかは、難しい問題です。

日々、コンサルティング業務の中で、私自身が取り組んでいる内容を、「新規事業の探索にあたっての9つのポイント」として、セミナーにて、3回、お話をさせていただきました。

戦略論の話は、どうしても、抽象的になってしまうので、なかなか難しいトイでしたが、参加者アンケートの結果を観させていただきますと、皆さんには、おおむね、ご満足いただけたようでした。

セミナー講演にて、「ハーバード・ビジネス・レビュー」に掲載される文献をいくつかご紹介をさせていただきましたが、やはり、有用性が高いと言えます。ポイントは、そこに書かれていることの本質や教訓、要するにどういふことなのか?をつかむことだと感じています。引き続き、富田としては、「ハーバード・ビジネス・レビュー」をはじめ、多数の経営戦略や新規事業戦略の文献から有益なものを見つけ出し、セミナー講演やコンサルティングの中で、皆様にご紹介・ご説明をしてみたいと考えております。



参加者の声

- 富田さんの話し方にメリハリがあり、非常に分かりやすかった。
- いろいろな事例を挙げて、説明されている所が分かりやすい。
- 非常にパワフルで聞いていて楽しかったです。
- 頭の整理ができた気がしており、すっきりした気分。
- 説明が明確でわかりやすかった。いろいろな会社の事例を話していただき、考えるヒントとなりました。
- 問題に対する具体例が良かった。事例を交えて良かった。
- 様々な観点からの話が分かりやすく参考になった。
- 実務に則り、非常に分かりやすかった。
- 経営で悩んでいる点が整理できた。
- 実践経験豊富な知見のため、説得力がありました。また、競合調査・営業が売りやすい商品例等、当たり前のことの大事さを再認識させてもらえた。
- 新規事業を立ち上げるためにすべき事を整理できた。
- 今後、新規事業を進めるにあたって参考になりました。
- 現在悩んでいる内容に関して、まとめられていて頭が整理できた。
- 自分達の新規事業に足りないものが見つかりました。
- アイデアが創発され、大変刺激を受けました。楽しかったです。
- 基本的だが非常に大切なポイントを教えていただいた。
- 新規事業の方向性の模索について、様々な例えを示して解説され、分かりやすかった。
- 一步を踏み出す、具体的な方法、考え方が良く分かりました。
- 新規事業へのヒントが得られました。
- 具体的で分かりやすかった。
- 現状、自分で取り組んでいる小さな事に照らしても、当てはまる点は多い事に気付いた。
- 非常に分かりやすいセミナーでした。
- 新規事業開発の手法について頭の整理ができました。
- 元気をもらいました。
- 現在、考えあぐねている事の方向性が見えてきました。
- 新規事業を担当する立場として、その進め方について参考になりました。
- 大変参考になりました。事業戦略に役立ててみたいと思います。
- 新規事業を探索していく上での考え方・調査の方向性や進め方が参考になりました。
- 新規事業のとらえ方、他社のウォッチングなど勉強になりました。



★2月13日開催
日刊工業新聞社主催・メトロガイドセミナー
『勝てるところで勝ちに行く新規事業戦略』
～新しい収益事業の作り方を徹底解説～
<http://www.tcconsulting.co.jp/archives/4916>



★3月6日開催
日刊工業新聞社主催・メトロガイドセミナー
『新規事業立ち上げの戦略立案法』
～どこに一步を踏み出すかの決め方～
<http://www.tcconsulting.co.jp/archives/4993>



★3月11日開催
飯能信用金庫&竹林舎セミナー
立教大学大学院ビジネスデザイン研究科(MBA)との提携講座
「事業提携(アライアンス)による新規事業立ち上げと売上アップ!」に加えて、「新規事業の方向性の探索のための9つのポイント」を話させていただきました。
<http://www.tcconsulting.co.jp/archives/5020>

当社Webサイトの開催報告のページには、写真と参加者の声を多数掲載しております。
「とみたさとし」と検索 ▶ TCセミナー & 外部講演 ▶ 開催報告(写真満載)・参加者の声

申し込み受付中の富田賢のセミナー講演

★詳細とお申し込みについては、当社Webサイトから「とみたさとし」と検索!

- 2014年4月10日(木曜日) 19:00~21:30
『アライアンスがあなたの会社を変える!』
～事業提携による新規事業戦略～
株式会社DYM主催 世界一受けたい経営者研修 **受付中!**
<https://www.facebook.com/events/145223222501054/>
- 2014年4月17日(木曜日) 18:30~20:30
『新規事業立ち上げのためのアライアンス戦略』
日刊工業新聞社主催 メトロガイドセミナー **受付中!**
<http://www.metroguide.jp/seminar/20140417/index.html>

富田賢のつばやき Working Space

このコーナーでは、富田賢が日々の仕事の中で、気が付いたことやお会いした方について、お届けします。

私は、“日々進化”をモットーにしております。

2014年の年明けから使用している2つ折り名刺、なんと、4回目の改訂を行いました。

紙質も、3種類目にして、やっと私が満足いくものになりました。

私は、約7年で、7500枚以上の方々と名刺交換をさせていただきましたが、今後は、この名刺で、さらに多くの皆様と名刺交換させていただけたらと思っております。

当社は、これからも、お客様から愛され続ける会社を目指してまいります!

