

富田賢の 新規事業のための 情報 STATION

2015年
11月号

巻頭特集

新規事業の発案では、技術起点よりも顧客ニーズ起点が大切

～ユーザー・ニーズをがっちり掴む!～

テクノロジー・オリエンティッドと ニーズ・オリエンティッド

新規事業立ち上げにおいて、技術起点(テクノロジー・オリエンティッド)か、顧客ニーズ起点(ニーズ・オリエンティッド)のどちらが重要か、さらに言えば、どちらのほうが成功しやすいかという面では、圧倒的に、**顧客ニーズ起点(ニーズ・オリエンティッド)が重要である**と私は考えています。

メーカーにとっての新規事業は、新製品開発であるため、研究開発部門の方々にとっては、新規事業立ち上げは切っても切り離せない関係にあります。この間、大手企業の中央研究所や研究開発部門では、今すぐ役に立つ技術ではなく、10年、20年先を見据えて、最先端技術を根本的に研究しなければならないという意見も聞かれます。

しかし、それは、新規事業立ち上げという観点で考えれば、開発した技術の事業化・収益化の成功確率は下がってしまいます。やはり、**お客様(ユーザー)からのニーズがあることに合わせて、技術開発や技術の応用・事業化を進めたほうが、成功確率が高まります。**



ビジネスはお客様の困りごとを 解決して対価をもらうもの

「ビジネスは、お客様や社会の困りごとを解決して、その対価をもらうもの」だと言えます。そのため、お客様(ユーザー)や社会(世の中)が困っていることを見つけることが大切です。それを解決する製品やサービスを出せば、そもそも、そのニーズがあるため、売上・利益に結びついていきやすいわけです。

他方、自分達はこういう技術を持っているから…、こういう技術でこういうことができるので…といったように、メーカー側の技術起点で発想して進めた場合、そもそも、そういったニーズがお客様や世の中にそれほどないという結果となった場合、せっかく苦労して開発を進めたとしても、売上が伸びないという結果に終わってしまうことが多々あります。

自分達の技術でこういう製品が作れるというスタンスでは、メーカー側からのプロダクト・アウトの進め方となり、お客様への押しつけになってしまいかねません。

■技術起点ではなく顧客ニーズ起点での発想が重要!
～ユーザー・ニーズをがっちり掴む!～

技術起点からの発想
(テクノロジー・オリエンティッド)

プロダクト・アウト

顧客ニーズ起点での発想
(ニーズ・オリエンティッド)

マーケット・イン

次ページへ続く

現場へ行き、顧客と対話する!

技術起点での失敗をしてしまわないためには、**研究開発部門の方も、営業や生産の現場をよく見ることが重要です。**研究所や社内にいるだけでは、顧客(ユーザー)のニーズは拾えないと認識し、営業部門の担当者とともに、現場やお客さんのところに行くことが必要でしょう。

そういった顧客(ユーザー)や現場と直接の対話をする事で、研究開発における方向性は必ず見えてきます。それにより、お客様(ユーザー)がお金を払ってでも追加開発してほしいというニーズを探索することもできます。

技術開発からの新規事業に取り組みにあたっては、**顧客のニーズをがっちり掴む!**、これが、何より重要です。技術の事業化において、市場調



査を行わない企業はないでしょうが、そもそも事業化の発想段階において、顧客ニーズ起点で考えていくスタンスが大切です。

二人のノーベル賞学者のスタンスの違い

今年、ノーベル生理学賞を受賞した大村智さんは、「人の役に立つことをする!、人のために、社会のために…」が研究の原動力だったとのこと。

他方、ノーベル物理学賞を受賞した梶田隆章さんは、「この研究は、今すぐ何かに役に立つようなものではない。我々の研究は、人類の「知」の地平線を広げる仕事だ」と言われています。

対照的なわけですが、企業の新規事業立ち上げ(新製品開発)においては、先に述べたように、社会や顧客の困り事を解決するために…という**顧客ニーズ起点で考えていくほうが、新規事業立ち上げの成功確率を高めるには大切です。**

★この内容の詳細については、技術情報協会発行の『研究開発リーダー』2015年11月号に9ページにわたって寄稿しております。『研究開発リーダー』は大手企業500社が定期購読している月刊誌です。
http://www.gijutu.co.jp/doc/magazine_research.htmから定期購読のお申し込みができます。

セミナー開催情報

1

外部講演 受付中!

2015年11月10日(火) 13:30~16:30
IoT(Internet of Things)時代の新規事業立ち上げ戦略
~IoTのブームをどのように収益に結び付けるか~

主催:株式会社セミナーインフォ

★詳細とお申し込みは、こちら

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6800>

◇ティーシーコンサルティングのWebやメルマガをご覧になった方でお申しいただく方専用の割引クーポンが発行されております。「tc1111tsmn」

◇Web申込、FAX申込とも、クーポン適用後の価格は一律30,000円(税込)となります。(通常価格:Web申込32,400円(税込)、FAX申込33,400円(税込))

IoT(Internet of Things)は、毎日のように、新聞紙上で目にする言葉となっており、これからの時代は、IoT分野に取り組みないと、収益チャンスを取り逃すこととなります。

当セミナーでは、IoTとは何か?を基礎知識がない方にもわかりやすく解説し、センサなどのハード開発、ICTからの発展、ビッグデータ解析(機械学習・人工知能による予測)などのポイントをご理解いただける内容とします。

その上で、IoTブームやIoTの技術を、どのように新規事業立ち上げにおいて活用し、収益に結び付けるかについて解説します。

2

外部講演 受付中!

2015年11月19日(木) 16:00~19:00
IoTで時代を勝ち抜く新規事業立ち上げ戦略
~ビジネス創造のヒントと実現までのストーリー~
「IoTが新規事業立ち上げのビッグチャンス」

主催:インターナップジャパン

★詳細とお申し込みは、こちら

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6845>

◇参加費:無料(ティーシーコンサルティングからの紹介と一言添えていただくと申し込みがスムーズです)

当社コンサルティング先企業のインターナップジャパン株式会社(NTTグループと米国の上場企業の合弁企業)が2か月に1回開催するIoTセミナーにて、富田賢が講演いたします。今回も、ビール・軽食が出る懇親会付きです!

IoTが実現化する時代となり、スタートアップ・ベンチャーの速い立ち上げが容易になってきています。スピード感ある事業立ち上げの背景は何か?新規事業立ち上げにおけるIoT関連インフラや人工知能の活用の要諦を探ります。

第2部では、IoT分野のスタートアップ・ベンチャーの成功事例であるQrio(株)の方が、事例発表をしてくださります。第3部では、インターナップジャパンの方によるIoTシステムのデモもあります。





3

NEWコンテンツ 外部講演 受付中!

● 2015年11月16日(月) 14:00~17:00
新規事業立ち上げを成功させるチーム作りと人材戦略
 ~社内ベンチャー成功の秘訣は人のマネジメントにある~

主催:新社会システム総合研究所

★詳細とお申し込みは、こちら

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6831>

◇受講料:32,400円(正規金額・税込)→27,000円(ご優待価格・税込)
 ティーシーコンサルティングのWebやメルマガを見た!とお伝えいただけますと、
 受講料が5,000円ご優待となります。

【セミナー内容・目次】

1. 新規事業立ち上げがうまくいくか否かは、人材次第!
2. 新規事業立ち上げチーム構築の有用性と構築の仕方
3. 新規事業専任か既存事業との兼務のどちらがよいか!?
4. 新規事業担当者への評価の仕方はどうするか?
5. 新規事業立ち上げに向く人と向かない人
6. 新規事業担当者の採用にあたってのポイントは何か?
7. 新規事業担当者のスキルアップの仕方と社員教育
8. 新規事業立ち上げ推進のための意識面の取り組みと仕組み面の取り組み
9. 新規事業立ち上げの社内抵抗の解決とビジョンの共有
10. 新規事業立ち上げの全体の経営戦略の中での位置づけと経営層の覚悟

新規事業が成功するか否かは、新規事業を担当する人材にかかっていると言えます。新規事業立ち上げがうまくいくか否かは、いかに、推進力・実行力がある新規事業チームを構築し、そしてワークさせられるかです。技術系、企画系、営業系の人材のバランスやミーティングの進め方、新規事業チームへの権限移譲なども課題となります。

既存事業と新規事業のウエイトの付け方や、人材の割り振り・人事評価、新規事業だけの専任の担当とするか既存事業との兼務の担当にするかという問題、そして、新規事業担当者の能力・スキル・ノウハウの向上を社員教育としてどのように取り組むかという課題もあります。

社内の人事やチーム構築においては、新規事業に向く人と向かない人を見極めていくことも大切です。既存事業と新規事業では、必要となる能力が異なるため、既存事業での成績だけで判断できないとも言えます。新規事業担当者の採用で失敗してしまうケースも多いため、新規事業向けの人材採用のポイントも解説します。

今回は、一方的な講義というよりも、一部、ワークの時間も設け、また、会場からのご質問も受けながら、インタラクティブなセミナーを目指します。

4

外部講演 受付中!

● 2015年11月20日(金) 13:30~16:30
3時間で学ぶ
IoT時代の新規事業立ち上げ戦略
 ~IoTブームをいかに収益に結びつけるか~

主催:日刊工業新聞社

★詳細とお申し込みは、こちら

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6807>

◇受講料:32,400円(資料、税込)

IoTとは何か?という基礎知識のおさらいから、センサなどのハード開発、ICT(ネット接続、クラウド)からの発展、ビッグデータ解析(機械学習・人工知能による予測)などのポイントをご理解いただける内容とし、グローバルなIoTマーケットの拡大についても概観します。

IoTのビジネスに取り組むにはアライアンス(企業と企業の提携)が不可欠です。1社だけではIoTの構築は難しいため、アライアンスの活用がポイントとなります。IoTは、新規事業立ち上げが必要であるにもかかわらず、ネタや方向性が不足している企業にとっても、大きなチャンスがある領域です。

IoTにビジネスとして取り組みたい方、新規事業立ち上げのきっかけを作りたい方は是非ご参加ください。

5

外部講演 受付中!

● 2015年12月9日(水) 15:00~18:30
ゆく年くる年・特別企画セミナー&交流懇親会
2015年を振り返り、2016年の新規事業を展望する
 ~新規事業のネタを仕入れて新年に備えましょう!~

主催:新社会システム総合研究所

★詳細とお申し込みは、こちら

Web <https://www.tcconsulting.co.jp/archives/6837>

◇参加費:32,400円(正規金額・税込)→27,000円(ご優待価格・税込)
 ティーシーコンサルティングのWebやメルマガを見た!とお伝えいただけますと、受講料が5,000円ご優待となります。

第1部・富田 賢 講演【15:00~17:00】

2015年を振り返り、2016年の新規事業を展望する

1. 2015年に注目された新規事業は?~IoTを中心に~
2. 新規事業立ち上げのノウハウ・ダイジェスト版
 (どこに一步を踏み出すか、競合の中での戦い方、アライアンスの活用、新規事業チームの構築、企業ドメインの再定義、ビジョンと行動指針)
3. 2016年に向けて注目すべき新規事業の方向性

第2部・交流懇親会【17:00~18:30】 ※軽食とビール等をご用意いたします。

軽食・お飲み物が出る
 懇親会付き!

2015年、毎月1回、講演をさせていただきました新社会システム総合研究所さんにて、初めての試みとして、年末の特別企画セミナー&交流懇親会が開催されます!

富田賢が2時間、講演をさせていただき、その後、1時間半、参加者の方々同士、そして、富田賢も親しく交流させていただく懇親会を行います。

普段のセミナーでは、なかなか、富田も皆様と親しくお話できる時間がなく、また、参加者の皆様も、素晴らしい方々がいつもお集まりいただいているにもかかわらず、交流して頂ける時間が取れないため、このたび、こういった企画をさせていただきました!

株式会社ティーシーコンサルティングとしては、独自の忘年会イベントの開催は行わない形となりますので、是非、このイベントにご参加をいただけますよう、お願い申し上げます。

▶▶ セミナー開催報告

● 2015年10月19日(月) 14:00~17:00 **外部講演**

新規事業立ち上げのためのアライアンス戦略

～外部との提携の基礎理論と実践方法を身につけよう!～

主催: 新社会システム総合研究所

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6858>

大手企業の新規事業やアライアンス、研究開発、戦略企画を御担当されている方々、約20名にご参加いただきました。役員クラスの方の御参加も数名いらっしゃいました。私のアライアンスの実務経験とともに、アライアンスの基礎理論としては、資源ベース理論や取引コスト理論、ゲーム理論だけでなく、ハーバード・ビジネス・レビューの論文7~8本の内容も追加し、JVや提携事業の失敗の要因等も解説いたしました。メディア報道がされている事例なども、できる限り、多く取り上げました。

参加者の声は、次の通り

- アライアンスのパターンが大変参考になると感じた。自社はまだまだ自前主義が強い。本格的に検討するきっかけにしたい。
- 大変熱意ある講演で良かったです。
- アライアンスの上流工程に対する考え方として、非常に参考になりました。
- アライアンスにあたり、相手のニーズを作り出す。活動的には営業の要素が必要ということで、自らも積極的に行動しようと思えた。
- 大変興味深い内容でした。



● 2015年10月26日(月) 10:30 ~17:30 **外部講演**

新規事業立ち上げ成功のポイントと戦略立案

主催: 日本テクノセンター

技術者向けのセミナー運営を多く行われている日本テクノセンター(西新宿)にて、丸1日の新規事業立ち上げに関するセミナーの中で、午後の部を担当し、3時間講演させていただきました。メーカー系企業のエンジニアの方々中心にご参加いただきました!

● 2015年10月23日(金) 15:30~17:00 **外部講演**

新規事業立ち上げに必要なスキル

～アイデア出しからプラン作りのポイント～

株式会社学研ホールディングスにて

コンサルティング先企業である株式会社学研ホールディングスさんにて、約60名の社員の方々向けに、講演をさせていただきました! 皆さま、ありがとうございました!

▶富田賢の Facebook にて日頃の活動をご覧ください。 <https://www.facebook.com/tctomita>

Working Space

追い込むよりも、気楽な気持ちで!

先月号では、「ガッツで頑張るより、体調・コンディションの維持管理」ということを書きましたが、このあたりのことは、私自身への戒めもあり、最近、意識・注目していることです。

この1ヶ月でも、外部での講演7回、外部向けの原稿執筆、博士号取得のための論文の修正2本(日本語と英語)、そして、本業であるコンサルティング先企業の約30社の皆様との定例ミーティングがございます。もちろん、自分自身も、経営者として自社の経営管理のこともあります。

多くことを平行して一度にこなしていこうとする時は(特に、原稿

執筆ですが…)、意気込んで、よしやるぞ!と思っても、実は、あまり進まないことがあります。むしろ、反対に、気楽な気持ちで、リラックスして取り組んだほうが、思った以上に進んだり、思いがけない発見・楽しみがあったりします。

本当に、不思議なものです。人間の脳の働き、感情は、無理矢理やるより、無理せず、楽しんで、気楽にやったほうが、良いコンディションになるんでしょうね。

そんなことを考えながら、日々の仕事や研究活動を続けています。

Satsohi Tomita

この国の新しい産業を創る。

—— アライアンスによる新規事業立ち上げ戦略 ——

約7年で160社以上の豊富なコンサルティング実績



株式会社 ティーシーコンサルティング

〒107-0062 東京都港区南青山2-11-13 南青山ビル7階
TEL:03-6455-5255 FAX:03-3470-8538

とみたさとし

検索