

関係者インタビュー

株式会社日本能率協会コンサルティング
RD&E本部 コンサルタント 小田原 英輝

2012年12月6日 インタビュー:中部オフィス 大石 誠



「仮想カタログ」と「展示会」の両輪で事業化成功を目指す～企業とともに走り続けた4か月を振り返る～



今回、コンサルタントとして参加した企業競争力強化支援事業では、仮想カタログの作成から展示会出展に至るまでの全体を通して支援をさせていただきました。

参加企業は中部圏の自動車関連のサプライヤーが中心で、高い技術力を持ち、受注型の製品づくりを得意としています。しかし、そうであるがゆえに医療・介護関係という新しい事業分野に進出するにあたっては、「物を作ったが、どう売ったらいいのかかわからない」といった共通の課題がありました。

◆仮想カタログを練り上げ、説得力ある提案につなげる

研修はひと月に1回、全4回行いましたが、参加企業の皆さんは研修の合間も、医療・介護機関へ実際に行っ
て顧客インタビューや実証実験を行うなど、事業化に向けた真剣な取り組みをされていました。コンサルタント
としても、マーケティングリサーチをした情報を提供したり、顧客視点でより魅力的な仮想カタログを練り上げるた
めのアドバイスをするなど、最終的な成果につなげるためのバックアップをさせていただきました。
ターゲットとする医療・介護機関を明確にし、新製品が役立つ場面や従来の問題点を検討しながら仮想カタログ
を練り上げていったため、展示会ではお客様にとってのメリットを説得力ある形で伝えることができたのではない
かと思います。

◆新規参入を成功に導く3大要素

企業が事業化を成功させるために必要なのは、次の3つの要素です。

1つ目は「徹底した顧客研究」です。今回の医療・介護分野を例にとっても、医療・介護機関の在り方は多種多
様で、それぞれのニーズも違います。どのような顧客をターゲットとすべきか、ニーズがどこにあるのかを、実際
に現場に出て徹底的に研究していくことが大切です。

2つ目は「課題解決の力」です。新事業では、新しい商品づくりの過程で様々な課題が出てきますが、それを1
つ1つ解決していくことが大切です。新たな商社や調達先と取引を始めるなど、パートナーづくりを進めていく
ことが課題解決のポイントとなります。

3つ目は何よりも、「熱意」です。今まで多くの新規事業の立ち上げ支援をさせていただきましたが、成功して実
際に売り上げまで結び付いた新規事業プロジェクトには、事業化の火種となるようなリーダーが必ずいました。
我々は、そういった想いに火をつけていくところも大切に、ご支援できればと思っています。

◆事業化成功に向け、ともに走り続ける

今回の支援事業では、研修から展示会出展までがセットとなっていることが非常に良かったと思います。展示会をひとつのマイルストーンとして、参
加企業の皆さんが商品化や顧客提案について熱心に取り組まれた結果、展示会場ではパートナーとなりうる企業との商談機会づくりにつながりまし
た。これらは、今後事業化を加速するうえでの一種の起爆剤になったのではないかと考えています。

また、展示会場で参加企業と一緒に商談機会を作るということを通じて、「実際の現場まで行って支援する」という我々JMACが考える支援のひ
とつの在り方を体現できたのではないかと感じています。今後も、企業の皆
さんと想いを共有しつつ、事業化成功に向けての支援を続けていきます。



展示会場では自ら装着

■ 本事業に関するご紹介はこちらから >> http://www.jmac.co.jp/special/health_care/

【お問合せ】株式会社日本能率協会コンサルティング
TEL.03-3434-0982 mail :healthcare_jmac@jmac.co.jp

URL:<http://www.jmac.co.jp>