

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 チーフ・コンサルタント 山中 淳一

2013年3月4日 インタビュー:中部オフィス 大石 誠



医療・介護・福祉分野への参入「成功の秘訣」お話しします ～企業とともに走り続けた4か月、その成果を振り返る～



最近、「医療分野に参入したいが、どうすればいいかわからない」といったご相談が増えています。今回の事業では、まさにそのような企業が研修・展示会をきっかけに、ビジネスの成果を獲得していきました。今日は、この事業をプロジェクトマネジメントしたリーダーとしての立場から、事業を通じて感じたこと、特に「医療・介護・福祉分野に参入して成功するためのポイント」についてお話しします。

◆コンサルタントの「迷い」

まず私は事業に先立ち、各企業に訪問してヒアリングを行いました。このとき特に意識したのは、「参入したいという強い意志がどの程度あるか」という見極めです。企業によって展示会に出すものが“すでにある”“まだない”というスタート地点の違いはありましたが、目指すべきゴールは同じです。この事業にまず必要なのは、参加企業の「熱意」でした。しかしこのタイミングで、私にはある迷いがありました。「11社もの企業が一堂に会して、大部屋で議論することは、皆さんにとって本当に意味があるのか」という迷いです。

◆「大部屋議論」が成果を呼び込んだ

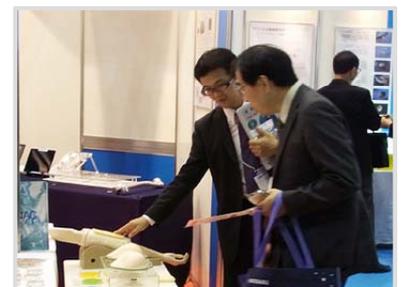
実際は、大部屋での議論が参加企業にとってとてもよい刺激となりました。一社では達成しえないようなスピード感、完成度で展示カタログが仕上がっていく様子を目の当たりにしました。初回から陣頭指揮をとる企業が現れ、カタログのイメージが固まり始めた3回目位からは参加者の動きが更に変わっていきました。我々コンサルタントも、研修の前後に「各社、次の一手をどうするか」と議論を重ね、成果に直結するサポートを目指しました。集合研修のため、「秘密の保持」には苦心しましたが、個別フォローやメールのやり取りをすることで解決していきました。

展示カタログが完成すると、いよいよHOSPEXへの出展です。今回は展示で終わるのではなく、実際にビジネスの成果につなげることがゴールでした。「1,000万円を売上げました」「新しいお客様を見つけました」という企業や、「展示品とは違う製品を作って欲しいと言われました」といった副次的な成果を得た企業も複数ありました。結果的には、出展9社と接点を持った646名のうち190件、実に29.4%の商談見込率を獲得し、今後の展開が楽しみとなりました。

◆大切なのは「外へ出す勇気」「スピード感」

医療・介護・福祉分野は、お客様との接点づくりが非常に重要です。製品が仕上がっていないと「まだ早い」「迷っています」という企業が多いのですが、ある程度社内で検討が尽くされたのであれば、思い切って展示会など外に発信してみる、そのアクションが大切です。そこで顧客の生の声を掴み、商品改良のヒントを見つけていくのです。そして、ビジネスを進めるうえでもう1つ大切なことは、「スピード感」です。今回の事業でも、決められた期間でどれだけ早く動き、意思決定できたかが成功のポイントでした。

我々コンサルタントにとって「成果が出ました」と喜びの声が聞けたときほど、うれしい瞬間はありません。今回の展示会では、出展企業の方々と一緒に来場者に説明させていただきました。今後もお客様に寄り添って歩み、成果につなげていく。「JMACさんをお願いしてよかった」そう感じていただけたようなコンサルティング支援をしていきたいと思っています。



展示会場では自ら接客

■ 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>