

企業競争力強化支援事業

第二回研修レポート 2012年9月10日

事務局 中部オフィス 大石 誠

第二回の研修は2012年9月10日(月)に実施しました。前回研修では、参加企業各社が仮想カタログを作成し、現在の検討状況の整理と補強すべき事項について共有しました。その後、約1ヶ月の間に各社検討を進め、研修当日には設定された課題の検討はほぼ終えての開催となりました。

研修の冒頭では、本事業の活動責任者であり日本能率協会コンサルティング 取締役 マーケティング本部長の鈴木亨より、「本活動は単なる研修ではない。各社の事業に具体的に貢献することで、中部地域における新ヘルスケア産業の基盤づくりの一翼を担う活動である」と、本活動の意義について話をしました。また、「創って」「造って」「売る」という一連の活動を通じて、技術者としての意識改革の必要性についても触れておりました。



日本能率協会コンサルティング
マーケティング本部長 鈴木 亨

午前の講義では「技術者のためのマーケティング／価値創造と商品戦略」をテーマに解説がありました。今日の商品開発にむけた顧客との関係はインタラクティブモデル(第4世代)と言われており技術者も市場協創にむけた役割を積極的に担うことが求められています。

(http://www.jmac.co.jp/special/health_care/pdf/value_creation.pdf)

顧客提供価値の枠組みを変える戦略キャンパスについての説明をベースに競合他社と異なる価値を提供するための4つのアクションについて触れました。

(http://www.jmac.co.jp/special/health_care/pdf/value_offer.pdf)



午後の検討会の様子

また、マーケティングや企業理念～ビジョンとの連鎖など、市場協創に向けて技術者が知っておくべき基礎知識の説明を行いました。この中でSPA: (Success Path Analysis)

(http://www.jmac.co.jp/special/health_care/pdf/spa.pdf) についての解説もあり、技術と事業の両面を経営的視点で捉える考え方は参考になったと思われます。

普段、技術者としては耳慣れない言葉が多く、参加者に戸惑が見られる場面もありましたが、新たな視点もあり刺激的で参考になったとの声もありました。午後は、各社ごとの個別検討となりました。前回同様、山中、池田、小田原の各コンサルタントが各社を回り仮想カタログ完成にむけたさらなる議論をおこないました。第1回以降、情報収集や社内検討も進んでおり、会社によってはメンバーを増やし議論が促進できるよう体制で臨んでいるなど各社の本気度が見受けられました。

次回、第三回研修会は10月2日(火)に実施予定です。

■ 仮想カタログの詳細はこちらから

>> <http://www.jmac.co.jp/service/consulting/detail.php?dt=156&n=5&b=9>

■ 本事業に関するご紹介はこちらから

>> http://www.jmac.co.jp/special/health_care/

JMAC
JMA Consultants Inc.

【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>