

「第二章 医療・介護・健康分野への参入成功のポイント」 セミナー報告

ヘルスケア・プロジェクト 高橋 弘章

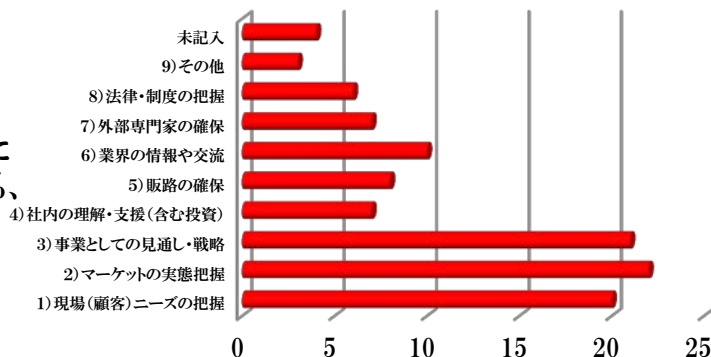
株式会社日本能率協会コンサルティングでは、2013年3月より一般社団法人日本能率協会、株式会社日本能率協会総合の3社にて医療・介護・健康分野に参入する企業様を対象に、事業戦略の立案から販路開拓支援まで一貫した「参入まるごと支援サービス」の提供をしております。昨年は、東京、大阪、名古屋、福岡、広島にてセミナーの機会を設け、合計900名以上の方にご参加をいただきました。

セミナー終了後、当該領域への参入にご関心ある企業様に訪問をし、その際頂戴した、現状の課題や支援内容への期待などのご意見をもとに、情報発信の第二弾として、「第二章 医療・介護・健康分野の参入成功のポイント」セミナーを10月15日、11月1日・5日・8日に開催致しました。（※第一章は2013年3月・4月に実施）

第二章セミナーも、ヘルスケア領域への参入に前向きに取り組まれている企業様に多くご参加いただきました。今回ご参加の企業様は当日実施したヘルスケア領域への『参入状況』をお伺いするアンケートによりますと、今後、「参入を検討する」40%、「参入に向けて準備中」23%と、「参入に前向き」な企業様が半数を超えておりました。

当日、セミナーを受けられた方に、『参入における取り組み課題』に関するアンケートを取らせていただいたところ、「マーケットの実態把握」46%、「事業としての見通し・戦略」44%、「現場（顧客）ニーズの把握」42%、という結果となりました（右図参照）。

《参入における取り組み課題》



第一章セミナー後のアンケートにおいても、「事業としての見通し・戦略」

に関する課題意識は高く（前回：50%）、ヘルスケア領域は成長市場として魅力的にみえるものの、事業の見通しや戦略といった『事業としての将来像』が描ききれずに足踏みしている、という困り事を抱えている企業様が多くいらっしゃるようです。

事業としての将来像を描く上では、第二章セミナーで取りあげた「構想フェーズの取り組みの工夫：アイデアの俯瞰」が解決の糸口となると思われます。中長期での構想を描く際には、一旦、引いた目で事業の全体を眺めることが重要です。そうすることで、「今考えているアイデアの隣にあるもっと魅力的なアイデアを見落とす」「事業が小粒化してしまう」といったことを防ぐことができます。

その他、第二章セミナーでは、構想フェーズに関する取り組みポイント以外に、企画～構想～実行の一連の流れの中で各フェーズごとのポイントを紹介いたしました。ご関心のある方はぜひお問い合わせください。また、上記以外にも、参入へ向けて困り事を抱えている企業様は個別にご相談いただければと存じます。



【お問合せ】株式会社日本能率協会コンサルティング

担当；ヘルスケア・プロジェクト 大石・高橋

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

TEL.03-3434-0982 mail: healthcare_jmac@jmac.co.jp