

「仮想カタログワークショップ」 ～医療機器・福祉用具業界への参入加速を目指して～

ヘルスケア・プロジェクト 高橋 弘章

2014年6月25日(木)に十六銀行名古屋支社セミナールームにて、「仮想カタログワークショップ」を実施しました。先日5月13日(火)株式会社十六銀行、株式会社十六総合研究所、株式会社日本能率協会コンサルティング、一般社団法人日本能率協会共同主催による「医療機器・福祉用具参入セミナー ～業界への接点づくりに向けた展示化の活用～」にご参加頂いた方を中心に、本ワークショップに関心を持たれた方が参加されました。

参加企業の皆様は、

- ・既に医療機器・福祉用具機器へ参入しているため更なる拡大を施策中である
- ・業界参入中であるが、新たな製品開発に向けて検討している
- ・業界参入に向けて技術の整理や製品イメージの検討中である、など様々の立場におられました。

講師(弊社チーフコンサルタント山中)にて各社状況を理解しつつ、前半は魅力ある商品づくりに向けた基本の確認、商品企画の検討ステップの案内、高齢化とビジネス機会の紹介を講義で実施しまして、後半は自社ごとに仮想カタログの作成を致しました。

ポイントは以下となります。

◆講義内容のポイント

1. 実現したい社会をデザインするために『モノ』から『コト』へ
～「機能的価値、感性的価値」から「社会的価値、審美的価値」へ、「問題解決」から「仮説検証」へ、「成果志向型」から「本質追求型」へ切り替えが必要となる～
2. 魅力ある商品とは、顧客・企業・社会にとっての共通内容
～「顧客ニーズの仮説検証力及び提案力」「シーズ技術の確立及び技術化能力」「魅力ある事業の構想力」の3つの力を組織として(個人として)見ることが必要である～
3. 表面的な欲求(Wants)の奥にあるニーズ(Needs)の探求
～欲求はニーズの一つの表現程度である。ニーズに対し強いシェアを持つ製品が、「ニーズと相関性の高い製品」であり、言い換えれば他の製品よりも強くニーズを満たす製品である～

＜仮想カタログ法とは＞

仮想カタログ法とは、このようなカタログを開発着手前に作成し、どのようなものを開発しようとしているのかを関係者(企画、営業、開発)で共有化し、実現するための課題の事前顕在化をはかろうとするものです。製品化着手前に課題を具体化することができ、製品仕様の検討完成度をあげることに繋がります。

当日は、商品イメージをセンターに置き、その周辺に商品コンセプトやユーザーメリットなどの12項目を埋めていきました。参加者からは、「想カタログは全体像を把握し、何が足りないかを客観的に見ることができるものと感じている」「仮説を立てて、積極的に顧客に提案していく必要性を感じた」との声が寄せられており、試作品および完成品の仮説-検証の繰り返しのスピーディーに行う準備が各社整った様子でした。

JMACでは引き続き、今回の参加者をサポートしていきますので、宜しくお願いします。



【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 高橋

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

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