



(今回のテーマ)は

新事業開発のすすめ

お客様とお会いする時の参考情報としてご利用ください

経済全体に閉塞感が漂い、成長が頭打ちとなって悩んでいる企業が少なくありません。現在の事業が昨今の不景気の中で一時的に低迷しているのなら先々に回復の期待が持てますが、一時的なものではなく、技術革新や消費者ニーズの変化による「製品や事業の寿命」といった構造要因の影響はないのでしょうか。もしそのようなリスクが少しでも考えられるのなら、多くの社員がその必要性をまだ感じていない段階で先手を打って新事業等の開発に着手することが求められます。

(1)新事業開発は、事業機会探索 事業企画 事業化計画策定の3つの段階で実行します。

新事業開発には長い工程がかかりますので、各段階に期限を設定しチェックポイントを定期的に設けるなどの工夫も必要となります。3つの段階を説明すると、は自社をとりまく外部環境を分析して、事業機会や自社の強みを洗い出し、市場や保有技術を調査することによって自社の強み等を活用できて新事業のシーズ(種)になりそうなアイデアを探し出します。

(2) はアイデアの種が対象とする業界や技術を詳しく調べ、コンセプトを形作り、事業の枠組みを構築します。そして事業としての実行可能性及び事業採算性を評価します。

(3)この評価をパスした事業枠組みをもとに、精緻な事業化計画を練り上げ、社内会議等で承認を得て実行に着手することとなります。社外に向けては顧客開拓などのマーケティング活動を開始します。

このような段階を経る新事業開発の各段階の中で、ポイントとなるのは新事業シーズの源泉となる「開発力」を強化することです。ここで開発力とは製造業だけのものではなく飲食店のメニュー開発や小売業の通信販売サービスの開発など、どの業種でも求められるものです。開発力は、基礎研究力 製品開発力 情報収集力の3つで構成されます。は製品の機能や能力を現在よりもっと高めていく力、は個々の技術の組合せや製品のコンセプト、デザインなどが含まれ、は他社動向、研究機関や大学等の研究開発動向及び開発の共同パートナーを見つけるネットワークなどが含まれます。

(参考情報)「JRS経営情報」の中から、次に掲げるコンテンツを参考にしてください。

新規事業の必要性を理解する	(0101-0616)
新規事業開発は3つのステージから構成される	(0101-0617)
事業シーズの源泉となる開発力	(0101-0637)
新規事業を生かすも殺すも経営力しだい	(0101-0640)
情報収集体制を敷いて、情報が集まる仕組みをつくる	(0101-0642)
行政の支援策には掘り出し物がいっぱい	(0101-0645)

()内は情報番号です

皆様が、お客様から相談をうけた時、「JRS経営情報」をちょっとした参考情報として提供されればお客様から喜ばれることは必定です。

なお、お客様にコンテンツをご提供する場合には、最初のページに「サンプル」と表示してください。また、お探しの情報が不明な場合はご照会ください(0120-89-0240)。