

技術士がお手伝いする 新規事業への挑戦

2022年2月3日

公益社団法人 日本技術士会 神奈川県支部

技術士（情報工学）

脇本 康裕



1. 技術士がお手伝いするとは

- ① アドバイス・業務支援型
具体的な課題、悩みにお答え



- ② コンサルティング・課題解決型
課題の分析と施策のご提案



- ③ ブレイン・参謀型
トップマネージメントを補佐



- 経営コンサルタントとの違い



商品
開発
製造

戦略
組織
人事

2. 新規事業への挑戦とは

A) 新しい市場、顧客、販路への挑戦

既存の商品を新しい市場へ

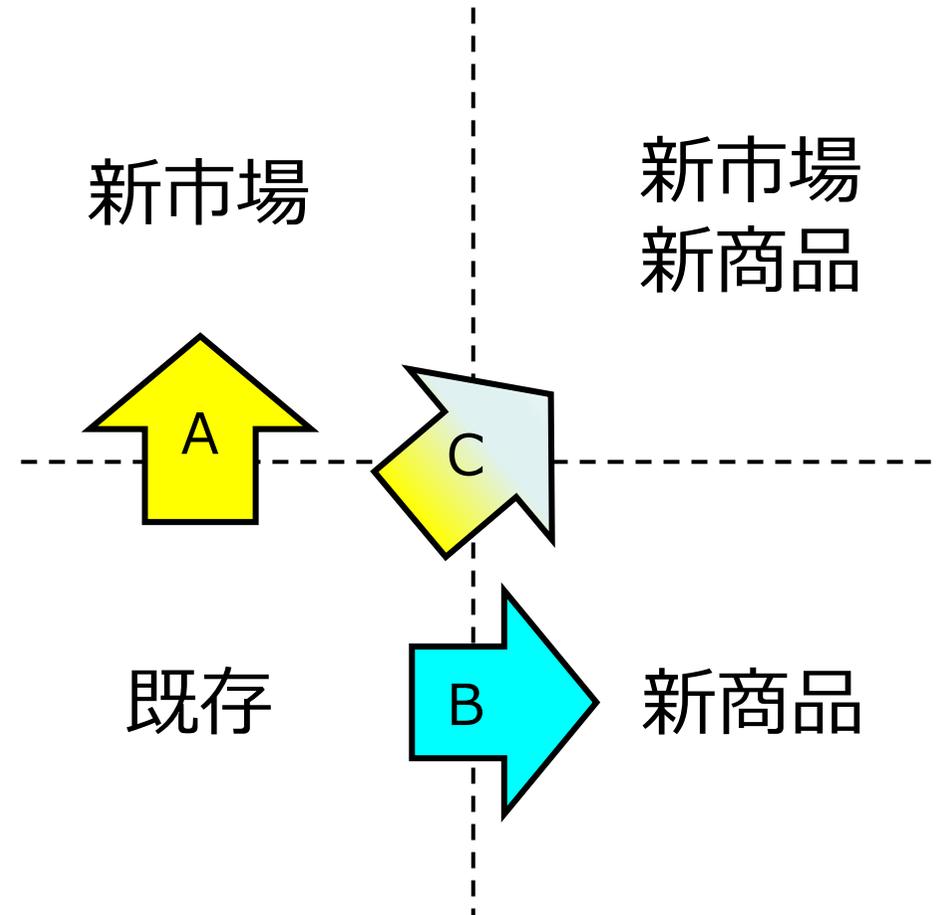
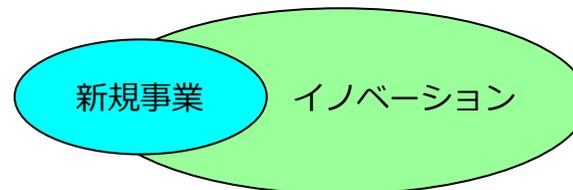
B) 新しい商品、技術への挑戦

既存の市場へ新しい商品を

C) AとBの両方へ挑戦

新しい市場へ新しい商品を

□ イノベーションとの関係



3. 事例 ① アドバイス・業務支援型

□ 電子機器メーカーA社 【A 新市場】

- 悩みごと
開発中の商品を新市場へ投入するようトップが指示
やったことのない市場への参入をどうすればいいのか
- お手伝い
新市場に応じたマーケティング、プロモーションを提案
新商品に必要な販売形態、契約体系の質疑応答
市場や顧客に詳しいパートナーとのマッチングを実施
- 結果
パートナー 1 社と契約締結し、共同で市場投入を推進
販売形態、契約体系を決定

□ ポイント：対象分野での実務経験、人脈を活用

4. 事例 ② コンサルティング・課題解決型

□ エレクトロニクス商社B社 【B 新商品】

- 悩みごと
既存商品の市場が急速に縮小し、このままでは先がない
既存商品の領域では、新たな人材確保も難しい
- お手伝い
新商品候補の市場動向、将来性を分析して経営層へレクチャ
B社の特性にマッチした新商品を提案
人材確保の手法・手段について提案
- 結果
提案した領域ではないが、キャリア採用で新商品を準備中
経営陣が強く興味を示した新商品は、中長期的に検討する

□ ポイント：課題を赤裸々に相談してくれる**幹部との信頼関係**

5. 事例 ③ ブレイン・参謀型

□ IT開発会社C社 【C 新市場×新商品】

- 悩みごと
調達予定の資金を、全く新しい分野に投資したい
会社発展につながる新規事業を考えて欲しい
- お手伝い
複数の投資先候補を提案し、社長とともに絞り込み
海外スタートアップとの共同事業を基本合意
先方の技術と対象市場を調査・分析し、事業計画を策定
- 結果
海外スタートアップとの共同事業立上に向けた準備中
継続して市場動向、技術動向を調査中

□ ポイント：経営トップとの密接な関係を築き即断即決

6. 最後に

日本の未来を切り拓くため、新規事業への挑戦が必要です

技術士はそれをお手伝いします

いつも成功するわけではありません

しかし挑戦しないと成功はありません

Stay hungry, stay foolish

2011/10/07 スティーブ・ジョブスのスピーチから
<https://www.youtube.com/watch?v=VyzqHFdzBKg>

問合せ先

公益社団法人 日本技術士会神奈川県支部

TEL : 045-210-0337 FAX : 045-210-0338

E-mail : kanagawa@engineer.or.jp