

ビジネスへの貢献と成功確率を高める

製品開発、技術開発力強化のための企画提案実践教育

研究開発部門において、テーマの企画提案力強化が求められています。

過去にコア技術や、大型製品を開発したハイパフォーマーは、解決すべき命題の設定、社内外有識者の衆知結集、意図を持った関係者の説得など、成果を上げる企画提案のノウハウを持っています。これらのノウハウは、研究領域の細分化や上位者が語って聞かせる機会の減少の中で、継承が滞っています。企画提案ノウハウの体系化と継承が必要です。

昨今は、グローバルグループの、あるいは社外の衆知を結集しなければ、差別性のある技術、大型商品の開発は難しくなっています。そこで企画段階から、自分のアイデアを明確化し、有識者、関係者に会い、必要な知見を獲得することが重要です。さらに大手企業を中心に、研究開発部門のビジネス貢献を高める施策が進められています。このような企業では、本社研究部門でも、自部門費用のかかなりの割合を、事業部に提案して、自ら費用を獲得してこななければならない仕組みが動いています。これは、グローバルグループにおいて、研究開発活動を、研究所や当該国ではなく、グループ全体最適にするために必要な仕組みです。

本教育は、研究開発部門リーダークラスや将来を期待する若手に、体系化されたハイパフォーマーのノウハウと、グローバル化に対応した研究開発の企画提案方法を、実際のテーマで実践することで、ビジネスへの貢献と成功確率を高める能力を修得させる教育コースです。

- 1) 単に技術や製品ではなく、ビジネスモデルまで考え、事業貢献を明確化する
- 2) グローバル衆知結集、研究開発段階でのフロントローディングを実現する
- 3) 経済的価値を明確化する、そのために先の先まで見通す
- 4) 社内有能研究者のノウハウを徹底活用する
- 5) 自分のシナリオに基づき、意図を持って人の気持ちを変える(承認獲得・合意形成)

本教育は、参加者の「思い」のあるテーマで、3ヶ月間隔週のチームディスカッションを経て、マネジメントに企画案を提案、評価を受けるところまで進めます。また、教育前と後でアセスメントを行い、スキル獲得実績、今後の育成課題を明確化します。

1. 受講して頂きたい方

- ・研究開発部門のリーダークラス
- ・将来を期待する若手

2. 講師：野間 彰 Akira Noma

株式会社アクト・コンサルティング 取締役 経営コンサルタント

製造業、情報サービス業などを中心に、経営戦略、事業戦略、業務革新にかかわるコンサルティングを行っている。最近では研究開発戦略、研究開発部門の知的生産性向上のための業務革新、教育に携わっている。

関連著書:「ダイレクトコミュニケーションで知的生産性を飛躍的に向上させる研究開発革新」(日刊工業新聞社)、「日本が誇るフェロー・CTO に学ぶノウハウ定義書」(ソフトバンクビジネス+IT:Web 連載)、など

3. 本教育で獲得するスキル概要

1)単に技術や製品ではなく、ビジネスモデルまで考えるテーマ企画スキル

ビジネスモデルとは、顧客・提供価値・価値提供方法・競争の勝ち方・高い利益獲得方法・継続成長方法を、シンプルに論理的に示したものです。もはや、良い技術、製品があれば勝てる時代は終わっています。製品や技術、サービスの前に、新たな製品やサービスで獲得する、新たな技術で実現するビジネスモデルから創造することが重要です。

2)グローバル衆知結集、研究開発段階でのフロントローディングの実現スキル

グローバルグループの知見、社外有識者の知見を結集することで、多面的な検討、より良い発想が生まれます。設計・生産・販売・アフターメンテナンスといった下流の意見をグローバルに取り入れることで、問題発生を予見し、早く対策を打ち、成功確率を高めることが出来ます。そのために本教育では、最初からビジネスが成功するところまでを描いた仮説を構築し、これを叩き台に、グローバルな有識者による建設的な批判を得、アイデアを集約します。また、仮説検証のために、どこへ行って何を聞くか明確化し、研究者に対して外に聞きに行く執着心を醸成します。

3)経済的な価値の明確化スキル(先の先まで見通す執着心醸成)

研究の早い段階で、過度に出口の明確化、経済価値(NPV など)の算定を求めても、限界があります。しかし、だから考えなくていいということにはなりません。1つの技術が将来適用できる可能性は全部でどれだけ、特に経済価値が大きい重点領域はどこなのか。そこで成果を上げるためにどのような課題があり、解決にどれだけのリソースが必要なのか。経済的な価値を明確化するからこそ、先の先まで検討する執着心が醸成できます。他部門と同じ土俵で議論ができます。(研究ステージが早い段階では、経済価値をテーマ評価に過度に用いるとリスクがあることはいうまでもありません)

4)社内有能研究者のノウハウの徹底活用スキル

過去に大型商品や重要技術を開発した有能研究開発者は、成功のための思考、行動方法(ノウハウ)を持っています。本教育では、事前に弊社で有能者へのインタビューを行い、ノウハウ抽出・体系化を実施。弊社の準備している企画提案方法にこれらノウハウを組み込み、参加者が重要なノウハウを活用して企画提案ができるようにします。

5)関係者の合意形成、トップからの承認獲得のための説得スキル

合意形成、承認獲得には、スキルが存在します。誰の気持ちをどのように変えるか目的を明確化する。相手の意思決定、合意形成上の懸案事項を洞察する。相手の気持ちを変える概念を創造する。示すべきメッセージとこれを実証するファクトを特定し、説得を設計する。本教育では、これらスキルを用いて、意図を持って人の気持ちを変えることを実践します。

4. 教育方法

本教育は、以下のステップで、3ヶ月で推進します。

事前準備 -----

- 1) 貴社ハイパフォーマーのノウハウ抽出と検討フレームワークへの組み込み
- 2) 参加者のテーマ決定、企画提案目的（承認獲得、合意形成など）の決定

実践教育 -----

- 3) チームディスカッション（6回）と、内外有識者インタビュー
- 4) テーマの企画完成、マネジメントへの提案と評価
- 5) アセスメントによるスキル修得状況の把握と、今後の育成課題明確化

5. お申し込み先 : info@act-consulting.co.jp

以上