

市場起点の研究開発マネジメント

持続的成長モデルの実現のためには、3～5年後の市場ニーズを的確につかみ、それに自社の経営資源を掛け合わせたミドルリスク・ミドルリターンの開発テーマ創出が必要です。

日本総研はステージゲート法を用いて、市場ニーズ探索→開発アイデア抽出→アイデア絞り込み→開発テーマ化まで一貫したプロセスを組織に浸透させる支援を行います。

1 ターゲットとなる企業像

企業を取り巻く市場環境の変化は非常に早く、顧客ニーズも刻々と変化し、競合他社は次々と新製品を投入するため、製品の優位性を維持することがますます難しくなっています。日本総研は市場ニーズを起点として研究開発テーマを見いだすことを支援します。以下のような企業が対象です。

- ☑ 得意先だけの意向で研究開発テーマが決まっており、市場起点の視点が不十分な企業
- ☑ 売上の多くが、既存の得意先や企業グループの系列から上がっている企業
- ☑ 自社の営業担当者は既存の得意先ばかり回っており、新規顧客開拓の意識が希薄な企業
- ☑ ここ10年以上、新しいヒット商品・製品が出ていない企業
- ☑ 自社製品が成熟化しつつあり、新たな収益源となり得る研究開発テーマを発掘したい企業
- ☑ QCDは徹底できているが、中長期の研究開発テーマの不足に課題を感じている企業



2 研究開発テーマに起こる変化

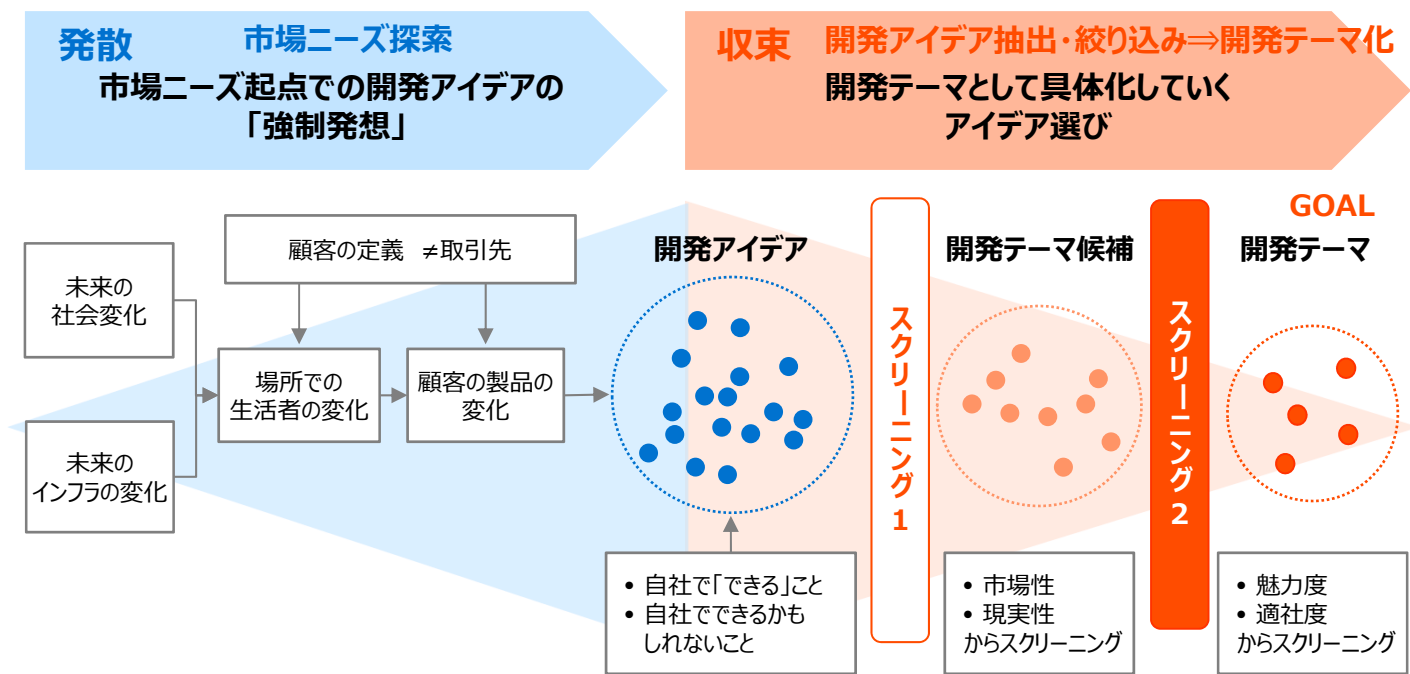
中長期の収益源創出、新規顧客開拓につながり得るシーズを見いだすべく、以下の変化を支援します。

- ローリスク・ローリターンの研究開発テーマから、ミドルリスク・ミドルリターンへ
- 小粒な研究開発テーマから、大粒なテーマへ
- 既存顧客を向いた研究開発テーマから、異業界・異業種の開拓を見据えた拡張性のあるテーマへ
- 従来からの連続的な研究開発テーマから、非連続なテーマへ

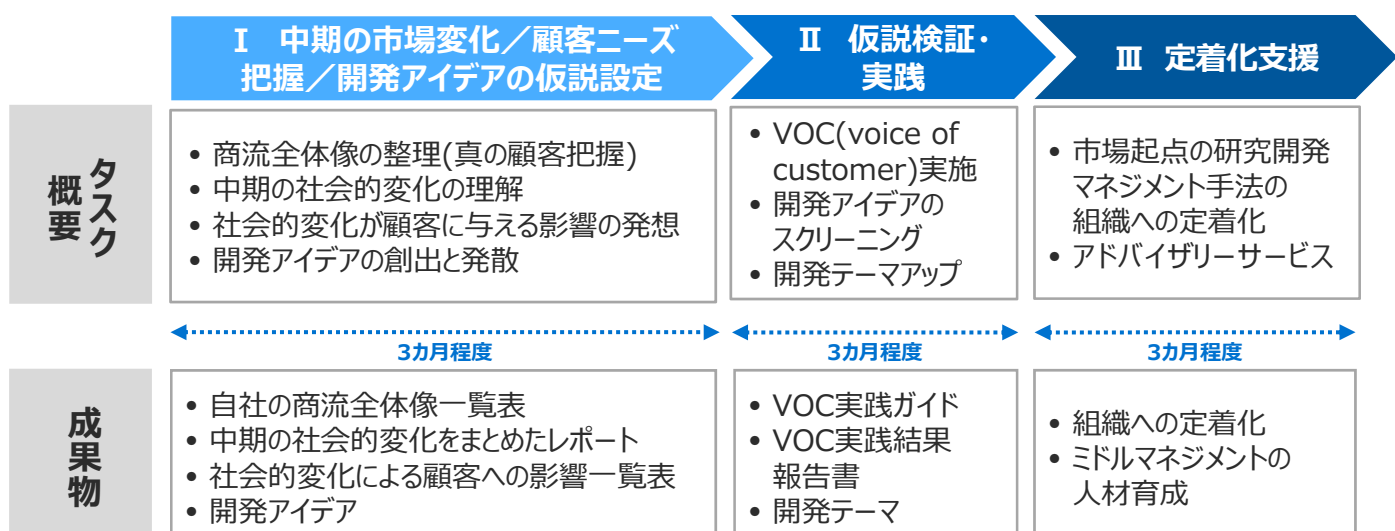
要素技術	従来	これから
LEDモジュール	得意先〇〇社が要求するQCDに応えたLEDモジュール	工場のエネルギー管理を支援するために、発熱をコントロールできるLEDモジュール
ワイヤーハーネス (自動車内の配線部品)	自動車メーカー〇〇社の要求する、軽量化・原価低減を実現するワイヤーハーネス	自動運転車およびEVの普及によって、油圧式から電動自動式への置換が予測される自動車用ブレーキに搭載する小型ワイヤーハーネス
タイヤ	自動車メーカー〇〇社の要求する、低価格タイヤ	センサーを取り付けることで、ITネットワークを通じ消耗や劣化をモニタリングできるタイヤ

3 開発アイデアから開発テーマへのプロセス

社会変化とそれが顧客に与える影響を把握した上で、自社で「できること」「できるかもしれない」ことを開発アイデアとして可能な限り多く発想します。開発アイデアは、スクリーニング1,2を通し、開発テーマへの収束・具体化を実践します。これが組織に定着化するまで繰り返し行うことが重要です。



4 スケジュール（ご要望に応じて設定します）



株式会社日本総合研究所 リサーチ・コンサルティング部門

E-mail: rcdweb@ml.jri.co.jp

〒550-0001 大阪市西区土佐堀2-2-4 TEL:06-6479-5530（部門代表）