

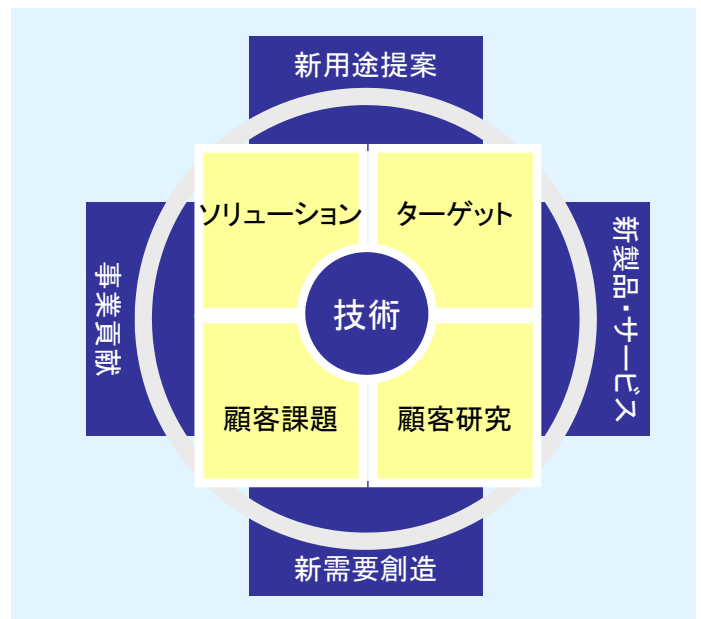
Background

技術を核にした、あらたな価値提案・商品化・事業化のニーズが高まっています。JMACでは、素材事業・部品事業を中心に、体系的な用途展開のプログラムを提供しています。用途展開のメソッド、成果実現のための切り口、具体的な進め方を通じて、技術者・企画担当者が、自社の強みと補強点に気づいていきます。

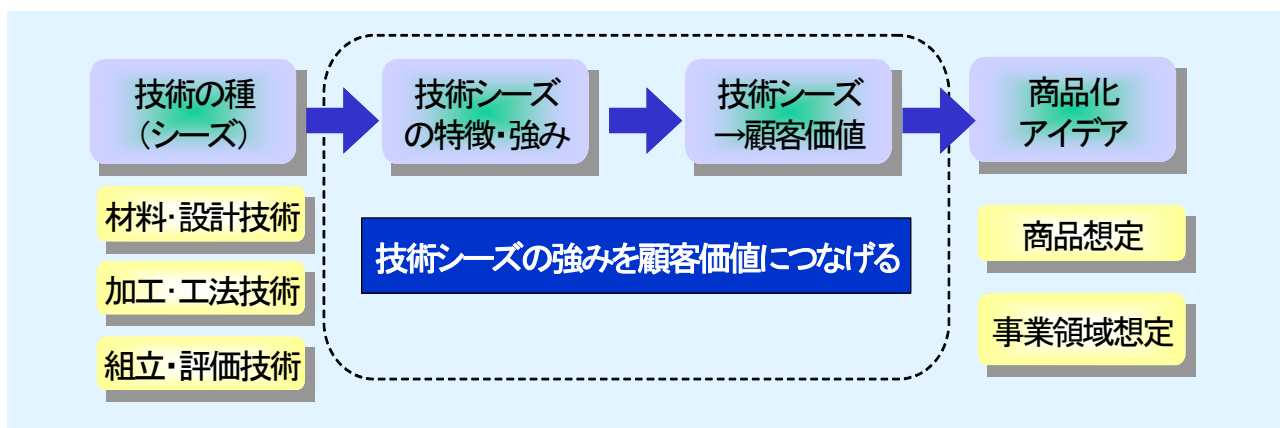
Viewpoint

技術を核にした事業化展開

マーケットニーズと技術シーズの接点を見出し、自社技術の強みを活かした用途展開を目指して、全体のプログラムが構成されています。マクロ環境認識と技術・顧客価値変換から、あらたな市場セグメントと切り口を探し出し、技術者にあらたな気づきを促すことを目的としています。



技術 ⇒ 顧客価値変換

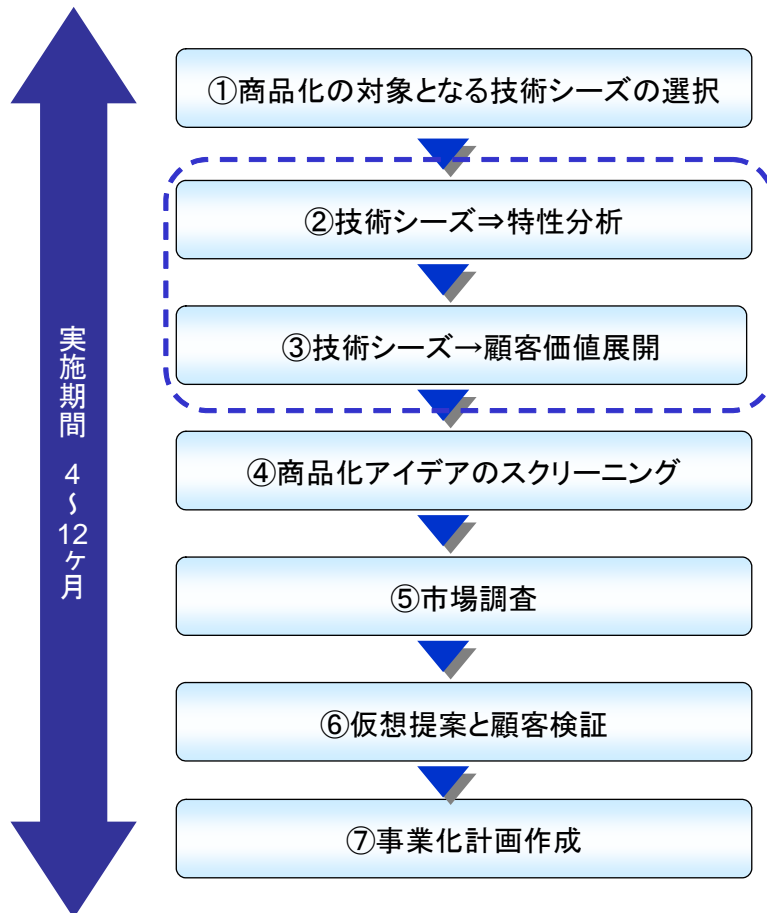


技術シーズとマーケットニーズの架け橋を作るメソッドです。技術言葉を顧客価値言葉に変換する思考過程で、技術の本当の価値は何なのか、技術者がお客さまの立場から気づくことがポイントです。

Our Practice

素材メーカー A社	背景: ・素材+αの付加価値を創出するための事業化実践研修 ・部門横軸活動の展開 ・TOP自らの提案で展開	対象: ・課長、リーダー層 ・次世代事業推進者の抽出
	テーマ:新規事業の創出5テーマ	期間: ・4年 5回開催
自動車部品 メーカー B社	背景: ・顧客提案型の商品、事業開発 ・自動車事業と他事業との連携強化	対象: ・課長、リーダー層 ・次世代事業推進者の抽出
	テーマ:自動車事業以外での新ビジネス構築	期間: ・2年 2回開催
住宅機器 メーカー C社	背景: ・次世代ビジョンの構築 ・新たな商品の創出 ・技術開発部隊と事業部との連携強化	対象: ・課長、リーダー層 ・技術マネジメント力強化
	テーマ:開発力、企画力強化	期間: ・42年 3回開催

Consulting Step



JMACでは、左記の全ステップのご支援、および特定のステップのみのご支援も承っております。

市場調査では、独自のデータベースから、独自の切り口を提供しています。

Publication, etc.

- ・「MOT経営入門」 RD&E（技術・開発革新事業部）著／PHP研究所（2004年6月）