

「開発技術者の行動を差別化する」 プログラム(ご提案)

キーワード:
行動の差別化
GDT
提案型開発
多産多死
“動き”、行動の選択と集中
“形”と“動き”
開発のスピードアップ
技術者の“胆識”

＜プログラムの背景と目的＞

◇新製品開発のパワーアップ、スピードアップ

製品の進化・変化で世界と勝負する日本企業にとって、新製品開発は最も重要な戦略のひとつです。コアテクノロジーを持ち、技術を複合化し、他社の先をいく新製品を継続的に出し続けなければなりません。開発の袋小路に入ってしまった今、新たな視点でのマネジメントが必要とされています。

◇開発技術者達の“動き”にメスを入れる(行動の差別化)

開発力のある企業とそうでない企業を比べると、開発技術者の“動き”が全く違います。同じような事業領域、技術領域であっても開発のスピード感が全くちがいます。

技術者達の専門性を深め、技術領域を広げることは引き続き進める一方、もう一つの差別化、つまり行動の差別化を具体化することで製品開発力は大きく伸びるはずで

本プログラムでは、製品開発の鍵を握る開発技術者達の“動き”の差別化に注目し、他社を超える行動モデルづくりと、その共有化による最強の開発技術者集団づくりを目的とします。

＜プログラムのポイント＞

◇GDT(グローバル・デファクト・トップ)製品の開発スピードで勝負が決まる

開発技術者は顧客の要求する機能性能を実現する対応型開発と、自ら新たに仕掛ける提案型開発の2つを両立させて頑張っています。しかし、忙しい中で、決して忘れてならないのは開発技術者達の最も重要な使命としての高収益なGDT製品の開発です。GDT製品とはグローバルで、業界標準としてスペックインされ、トップシェアをとれる製品です。

◇多産多死の行動が必要

開発のスピードは試行錯誤の繰り返し頻度の大きさによって決まります。早く沢山失敗をすることで他社より先にゴールに到達できます。失敗しない行動から、チョットつってチョット試してみる“動き”が重要です。

◇行動の選択と集中によるチャレンジの継続

GDT製品開発に連動した定石としての“動き”があります。それに、自分達独自の特長ある“動き”を加えていきます。こうすることで、全体の差別化された開発の“動き”を形成していきます。無駄な動きが無くなり、行動の選択と集中が実現します。

◇開発技術者全員が“胆識”として共有化

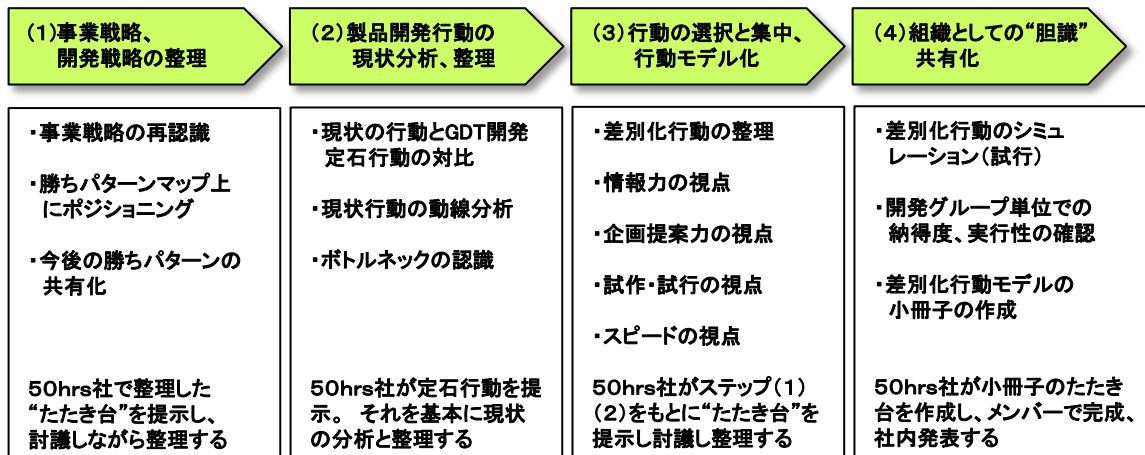
差別化された行動モデルを全員が共有することが必要です。自ら納得して動くためには、腹に落ち、納得する“胆識”化が不可欠です。本プログラムでは“胆識”の共有化を行います。

＜プログラムの進め方＞

開発部門を対象とします。

次の4つのステップで進めます。

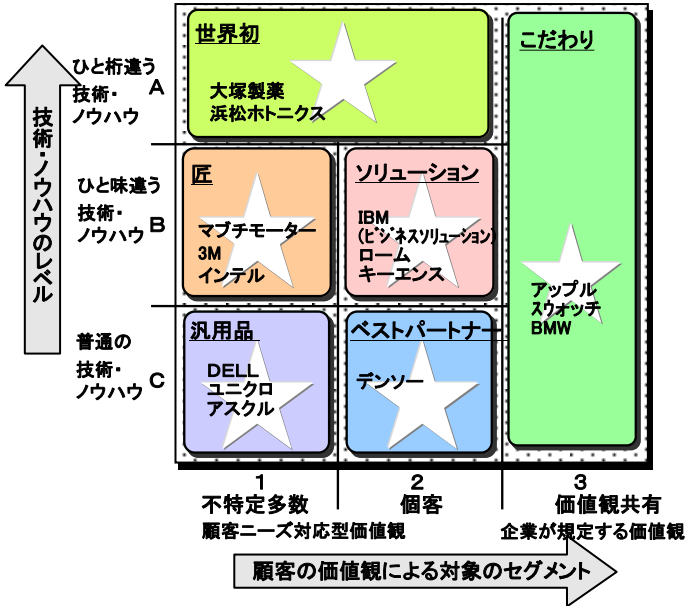
弊社(50hrs社)が戦略的なガイドとファシリテーション(支援)を行います。



戦略ビジネス・プラットフォーム（勝ちパターン）

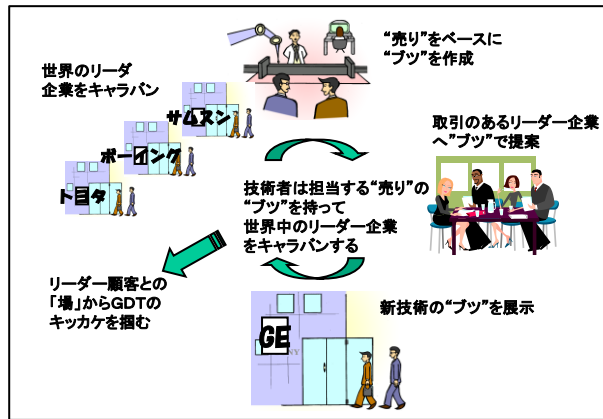
戦略づくりにおいては、競争優位構築が最大の課題になりますが、競争優位構築の方法は6つの基本的な勝ちパターン（戦略ビジネスプラットフォーム）に分類されます。

既存事業や新事業を戦略ビジネスプラットフォームにおいてみると、自社ビジネスの現状がわかりやすく整理され、事業戦略に連動した開発技術者行動のポイントが明らかになります。



開発技術者の行動要件

- ①業界No. 1企業熟知
- ②“売り”（顧客から見た技術の“塊”）をつくる
- ③10%ブツで世界のリーダー企業をキャラバン
- ④たたき台を持ってくる
- ⑤目の前のブツを叩いて「上書」
- ⑥試作スピード
- ⑦一気にグローバル水平展開



著書の紹介

<p>「50時間の部長塾」</p> <p>グローバル時代 閉塞突破の経営</p> <p>生産性出版</p>	<p>「50時間で会社を変える！」</p> <p>儲かる会社を創る実践シナリオ</p> <p>日本実業出版社</p>	<p>「技術者力の高め方」</p> <p>戦略思考で 研究開発・製品開発が変わる</p> <p>PHP研究所</p>	<p>「技術者力を鍛える」</p> <p>消耗戦からの脱却 勝ちパターンの定石 世界での生き残り</p> <p>PHP研究所</p>
<p>「中期経営計画戦略マニュアル」</p> <p>圧倒的なスピード経営で強い会社を作る！</p> <p>すばる舎リンクエージ</p>	<p>「RM (Revenue Management)」</p> <p>収益管理のすべて (鑑訳) (ロバートGクロス著)</p> <p>日本実業出版社</p>	<p>「組織力の高め方」</p> <p>新しい日本の経営で勝つ！</p> <p>PHP研究所</p>	

お問い合わせ: mizushima@50hrs.co.jp

有限会社 フィフティ・アワーズ
〒107-0062
東京都港区南青山1-20-2
乃木坂ビジネスコート
<http://www.50hrs.co.jp>

閉塞突破プログラムシリーズ:ご参考用

<事業部向け>

- 「ソリューション営業の行動を差別化する」
- 「事業部の“動き”を差別化する」
- 「事業部が地続き型新事業開発をする」

<研究・開発部門向け>

- 「開発技術者の行動を差別化する」
- 「“売り”を技術ノウハウの複合化でつくる」
- 「事例の“溜り”によるスピード提案・開発」
- 「グローバル競争時代のR&D部門のパワーアップ」