

# 「売り」を技術ノウハウの複合化でつくる プログラム(ご提案)

キーワード:  
“売り”  
横断的技術複合化  
技術の“溜り”と“塊”  
顧客から見た価値  
“売り”のロードマップ

## <プログラムの背景と目的>

### ◇技術ノウハウの複合化を加速する

社内に蓄積されている技術ノウハウを横断的に複合化するだけでなく、さらに社外の技術を取り込んで他社以上に魅力のある製品、システム開発が必要とされています。単に、技術・開発拠点を集約するだけでなく、戦略的な技術ノウハウの複合化が必要とされています。

### ◇“売り”のロードマップをつくる

製品ロードマップと技術ロードマップづくりは最低限の基本プレーです。さらに、競合他社に勝ち、儲けるために必要なのは自社の“売り”のロードマップです。顧客にアピールできる魅力ある“売り”を多くの技術ノウハウを複合化してつくとともに、それらを更に進化、高度化させていく“売り”のロードマップをつくることによって研究・開発が活性化します。

本プログラムでは、技術ノウハウの“売り”に注目し、他社を超える技術ノウハウの複合化の具体化と、“売り”のロードマップづくりを目的とします。

## <プログラムのポイント>

### ◇「顧客から見た価値」で技術の“塊”をつくる

“売り”は顧客から見た価値で括った技術の“塊”と定義します。「なぜ他社でなく、当社の製品、システム、サービス」が選ばれるのか」というビジネス視点に立った技術ノウハウの集積と複合化を試みます。

### ◇製品別の蓄積に横串を刺す

多くの企業では膨大な量の技術ノウハウが製品別という括りで蓄積されています。本プログラムでは「製品別から顧客価値別へ」を合言葉に、技術の再整理と新たな融合・複合化を進めます。

### ◇「顧客から見た価値」の選択と集中による“売り”づくり

蓄積された技術ノウハウを整理すると、多くの、多様な顧客から見た価値が見えてきます。戦略的な技術ノウハウの複合化を進めるために、それらの顧客から見た価値の選択を集中を行い、開発部隊の“売り”をいくつかに絞り込みます。

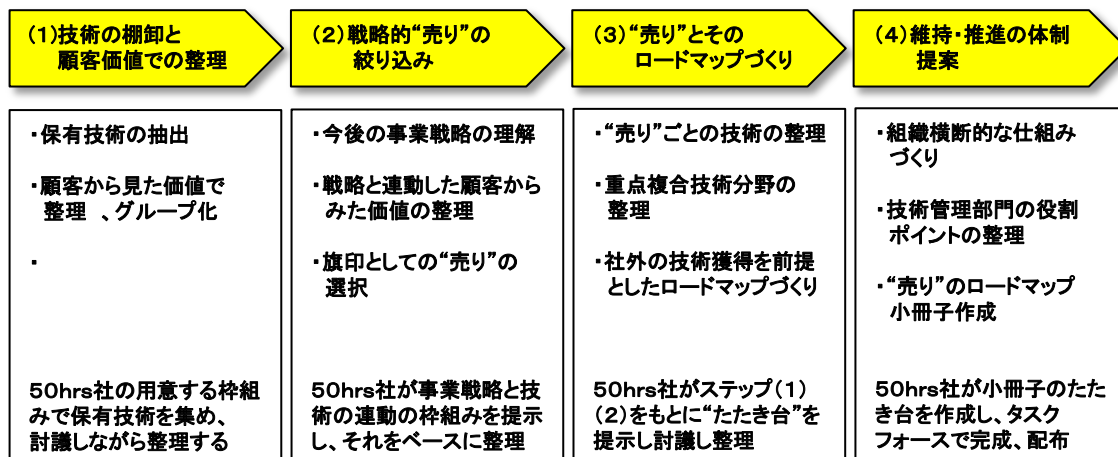
### ◇継続的なフォローアップ体制づくり

“売り”のロードマップを維持、推進していくための仕組みが必要です。国内、海外企業、大学等との提携やM&Aなどを視野に具体化していく体制を提案します。

## <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、開発グループリーダーのメンバー数名からなるタスクフォースで進めます。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。

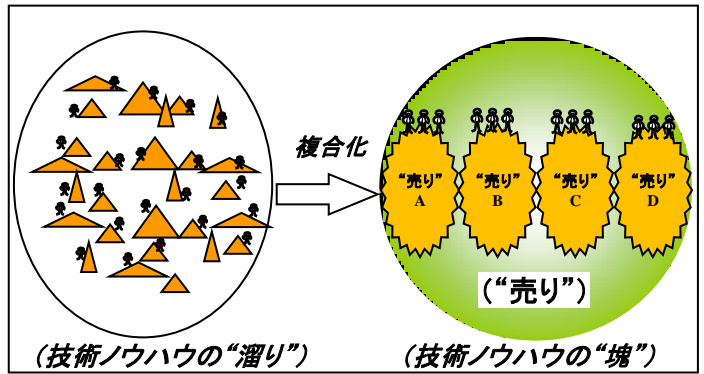


## 技術ノウハウの“溜り”と“塊”

企業には事業展開の過程で蓄積された多くの技術ノウハウの“溜り”があります。“溜り”は製品別になっています。

“溜り”から、自社の“売り”としての技術ノウハウの“塊”にすることが重要です。

更に、その“売り”を進化・深化させる“売り”のロードマップが優位性構築の重要な要素となります。



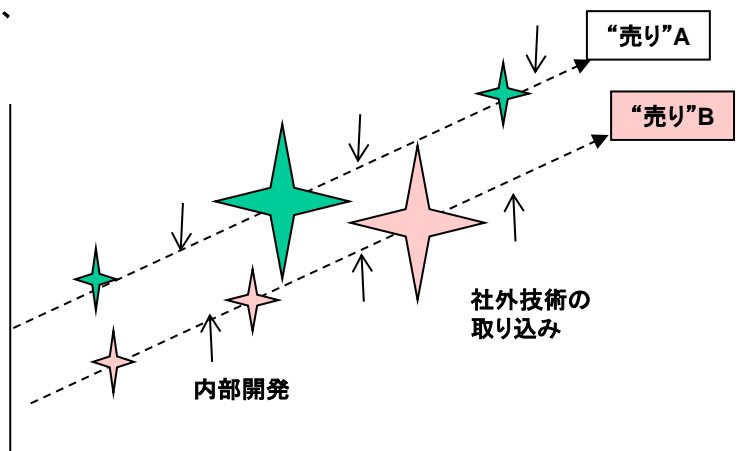
## “売り”のロードマップ

社内横断的な技術ノウハウで“売り”をつくります。これが、スタートポイントとなります。








“売り”を強化発展させるために、必要な技術を能動的に社外、世界に探索します。

一方、社内で生み出される創意工夫についても、整理し“売り”の構成要素として取り込みます。

このような、“売り”のロードマップを持つことで、先をみた能動的な技術構築が可能になります。



## 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](mailto: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」
- 「事業部の新事業開発」

< 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」
- 「グローバル競争時代の開発部門のパワーアップ」