

# ケース・スタディ

総合コンサルティング オアシスが行った、新規事業の事業化プログラムの事例をご紹介します。

## ■実施概要■

1. ご導入先：大手化学メーカー
2. 導入のねらいと位置づけ：「技術価値」の「顧客価値」への転換」を目的に、各種の分析ツールを活用して技術テーマの事業化戦略を構築しました。  
具体的には、次代の成長エンジンとなる新事業を創出すべく「技術シーズ発の新規事業化」の仕組みを構築するとともに、その仕組みに則り「個別シーズの事業化の検討」を行いました。
3. 対象テーマ：5テーマ

このプログラムは次のように全5回で実施しました

回数	タイトル	内容
1	第1回 STAR 研修	STAR の意義と見方
2	第2回 STAR 研修	STAR 討議結果の発表と議論、アトリビュート分析の説明
3	第1回戦略構築プログラム	アトリビュート分析結果の発表・再検討 BMO 評価法の説明
4	第2回戦略構築プログラム	BMO 評価結果の発表と議論
5	第3回戦略構築プログラム	事業提案の発表と議論

## ■ご参加者の声■

- ・ 研究者同士や研究者とスタッフ部門との間でのコミュニケーションが図れた。STAR や BMO の活用により、議論のレベルを揃えることができた。
- ・ 事業化へ向けてボトルネックが明確になり、その解消に向けて行なうべき具体的な活動が把握できた。
- ・ 潜在意識的には認識していた問題点が顕在化され、自分の直感が正しかったことを確信した。
- ・ 顧客の声を聞くことが大事である。顧客の考えを想像するのではなく直接聞くことで、仮説を裏づけできる。
- ・ アトリビュート分析でのディスカッションできたことが特によかった。顧客にとって何が購買決定要因なのか、客観的に捉えることができた。
- ・ 技術偏重の考え方改め、ビジネスの視点で議論することができた。
- ・ 社内にどのような経営資源が不足しているのかが認識できた。今後、経営資源を獲得していくためにも、今回活用したツールを使用したい。

## ■実施後の成果■

- ・ 当社では、STAR 法を「提案者」と「決裁者」が議論するためのツールとして活用されています。STAR で明らかになった強みの強化と弱点の克服を見据えながら、技術シーズの事業化を展開しています。
- ・ 事業計画書の策定にあたっては、複数の事業展開シナリオを想定しながら BMO を作成。自社にとって最適なシナリオを明確にしたうえで、ビジネスモデルを構築しています。

### お問い合わせ先

株式会社総合コンサルティング オアシス

<http://oasis3.com/>

電話：03-3205-3447 FAX：03-3205-3709 e-mail: oasis@oasis3.com