

◆事例 04： 「次の事業の柱」につながる研究テーマ創出

・業種： 製造業・精密機器（BtoB）／技術研究所

A.課題： ここ 10 年、「次の柱」となる新事業が生まれていない。研究所として「次の事業の柱」につながる研究テーマの創出に尽力してきたがなかなか成果につながっていない。これまでのやり方、考え方と違うアプローチで、将来の会社の土台となる「新規テーマ発掘／創出」に取り組みたい

B.提案： ヒアリング後に、多くの技術研究所の課題として、下記の中心的事例等を明確にしながら共通認識を行いましょ。う。

①顧客との接点が不足していること

②将来の構想力が不足していること

「将来の顧客価値、会社の羅針盤及び研究所の骨太テーマ」を創出するために、各研究室から 1 名ずつ選出（計 6 名）していただき、私たちと一体となって、不確かな時代の突破実績がある「シナリオプランニング／成長シナリオ」を活用して半年でまとめあげるという進め方ではいかがでしょうか、という提案を行いました。

C.結果： 全員が力を合わせ、10 年後という目標となる未来を定めた上で、2 軸でできる 4 つの世界を明確にして 7 分のビデオ（物語）にまとめました。そこを起点に現在を振り返り、先行的な顧客調査を行い、研究テーマを創出して経営会議で発表したものが研究所の羅針盤となりました。ビデオにも残るその提案はズバリ将来を言い当てていました。