

富田賢の新規事業&CVCのための 情報 Station

富田 賢
CVC JAPAN 株式会社
代表取締役社長

他社と一緒に考える 新規事業アイデア

～議論のキャッチボールで新しい発見を得る～

自社だけで新規事業のアイデアが出てこない時には、どうすればよいでしょうか？つまり、自社の研究開発部門からどんどん新しいシーズが出てくるわけでもなく、手持ちのシーズの事業展開の仕方も自分達だけではどうしたらよいのか、アイデアが出て来ないような状況の時に、どのように対処するか？です。閉塞感がある状況の時です。

そのような時には、自社だけで新しいことを考えるのではなく、何か新しいことをやろうとしている会社と一緒に考えていくことが、有益です。他社と一緒に考えることで、新たな発見があるかもしれません。他社と新しいことを一緒に考えていくことは、新規事業を考えていくにあたって、一つのやり方です。

相手企業ができることとできないこと、自社ができることとできないことを分析して、新しくできることを探っていくこととなります。このあたりは、CVC JAPAN が提唱しているアライアンスによる新規事業

立ち上げの発想と同じとなります。

※該当する Web ページはこちら▼

<https://www.cvcjapan.com/consulting/service/service03/>



何か新しいことをやろうとしている会社との面談では、自社がやりたいことはこれですということ売り込むだけだとうまくいかないため、相手企業がやりたいことに対して、なにがしらか提案していくことが必要です。ただし、最初の提案は仮説に過ぎません。そのため、これがいいのではないか？、いやこういうことがいいのではないか？といった議論を重ねていくことが大切で、議論を重ねる中で、新し

いことが生まれてきます。

打ち合わせで、何か出し合って、お互いに、“宿題”を持ち帰る形で進めていきます。そのようなキャッチボールを続けていくわけです。何か新しいことをやろうとしている会社との面談をした場合、御礼メールを出すだけにするのは、もったいないです。これが課題だというものを持ち帰り、その課題を検討して、また提案させていただく形にすることが大切です。



自分達の製品・技術が売れなくとも、相手の課題がわかって、議論が進み、新しいものが生み出せたら、成功となり

ます。他社との話し合いにおいては、モノを売りに行くのではなく、あくまで新規事業を立ち上げるという観点からの対応が大切です。議論のキャッチボールの中で、新しい発見が出てくるはずですよ。

自社だけで考えていると、凝り固まってしまうと、前に進めないような状況では、他社と一緒に考えて、頭を柔らかくすることが有益です。

このように、何か新しいことをしようとしている他の会社と一緒に考えていくことで、新しい発見を得て、閉塞感のある状態をブレイクスルーしていくことを目指してみましょ。



今、
ここにない
未来を描く。



CVC JAPAN

CVC JAPAN 株式会社

〒107-0062 東京都港区南青山 2-11-13
南青山ビル7階

Tel : 03-6455-5255

★お問い合わせフォームはこちら！

<https://www.cvcjapan.com/contact/>

★メールは、info@cvcjapan.com まで！

