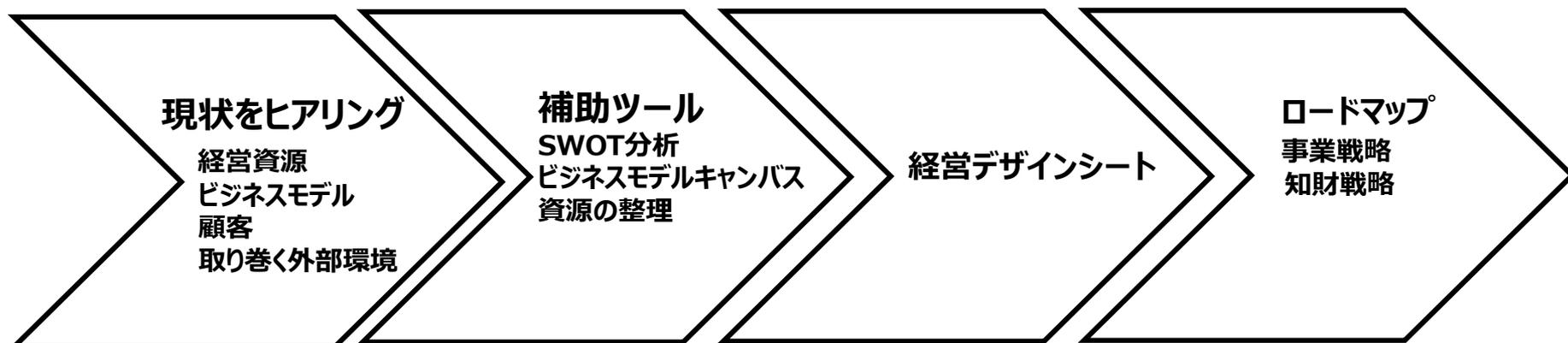


支援活動の一環としての取り組み

価値創造メカニズムの思考補助ツールとして、また価値創造メカニズムの把握、構想を適切に行うためにコミュニケーションツールとして支援企業様と専門家を交えて経営デザインシートの作成支援をしました。

経営デザインシート作成の流れ



経営デザインシートを活用した感想・効果

- 支援企業様の取り巻く外部環境や経営資源を共有化することで、5年後10年後どのような価値提供提案を顧客に行っていけばよいかなどを共に考えることができた。
- 支援企業経営者様が考えている潜在的な将来に向けた構想を「見える化」し、ロードマップ等を専門家交えて作成支援することでどのような支援活動をしていけばよいか明確になり、支援企業様とのベクトル合わせができた。

新たな顧客確保のための事業戦略

これまで、造船所に対して**推進性能の高い船型設計**を提供してきた。しかしながら、新造船量が伸び悩む造船業において日中韓で**価格競争が激化**しており、継続的な売上増加は期待できない。今後、造船所主体の顧客営業から脱却し、**新製品を開発し新たに船主へのビジネス展開**を検討する必要がある。そのために、INPIT長崎県知財総合支援窓口の専門家派遣制度を活用して「**経営デザインシート**」を作成した。

作成プロセス

STEP.1 目標の明確化

- 新たな顧客層を船主とし、新製品の方向性を決定

STEP.2 現状把握

- 内部環境および外部環境の整理
- 船主をセグメント別に分析

STEP.3 新規事業のビジネスモデル策定と課題の検討

- 顧客セグメントと提供価値の決定
- 不足している資源やチャネルの分析

STEP.4 課題解決策の具体化

- 新製品に必要な機能の決定
- 決定した機能を実現するためのロードマップ作成



経営デザインシートを活用した感想・効果

- 社内の現状や問題点を可視化することで、行うべき開発目標や販売の戦略の方向性が明確化できた。
- 会議参加者の共有化を図ることができた、事前準備のスケジュールや意思決定がスムーズに進んだ。