

なぜ今、東海地域の

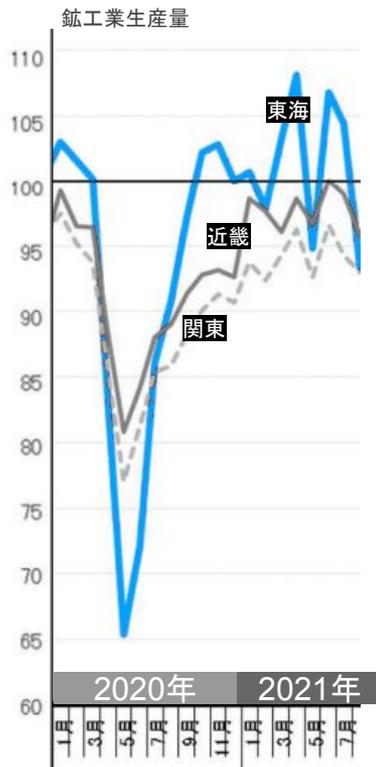
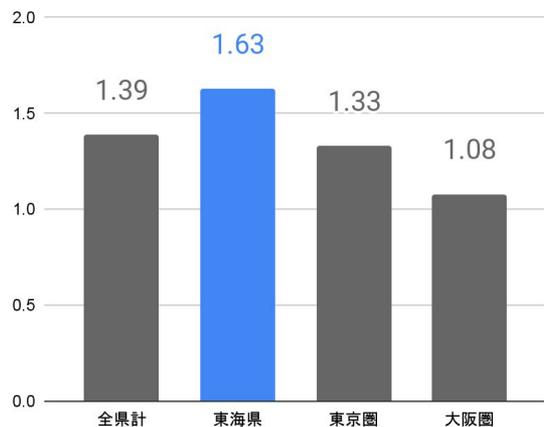
新規事業開発の現場に

プロマネが必要なのか？



2022年度は、東海地域で新規事業開発をするには絶好の機会

実質経済成長率(2018/2014年度、年率換算値)



- ☑ 経済成長率が全国的にも高い傾向が続く
- ☑ 主要産業の鋳工業では他地域よりもコロナ影響から急激な回復を見せる



堅実経営を貫いてきた地元企業が
新規事業開発投資をするには**絶好の機会**

産学官民連携で地元発オープンイノベーションが加速

2020年
7月



画像：CJSEC公式HPからスクリーンショット

中部経済連合会、名古屋大学、愛知県、浜松市等がタッグを組み、「Central Japan Startup Ecosystem Consortium」を設立。当地域は内閣府から「スタートアップ・エコシステムグローバル拠点都市」に。

2022年
現在



画像：Nagoya Startup News

地元事業会社が次々と新規事業開発に乗り出す流れに。

東海HRも、この流れを受け新規事業開発を複数支援。

新規事業開発がトレンド化。しかし、現場ではこんな声も...



ベンチャーとは共同研究
止まりで、事業化まで
進んでいない

インフラ企業新規事業開発部Aさん

そもそも新規事業を
創出できる
組織体制ではない

制御盤製造イノベーション部Dさん

チームのスピード感が
足りない

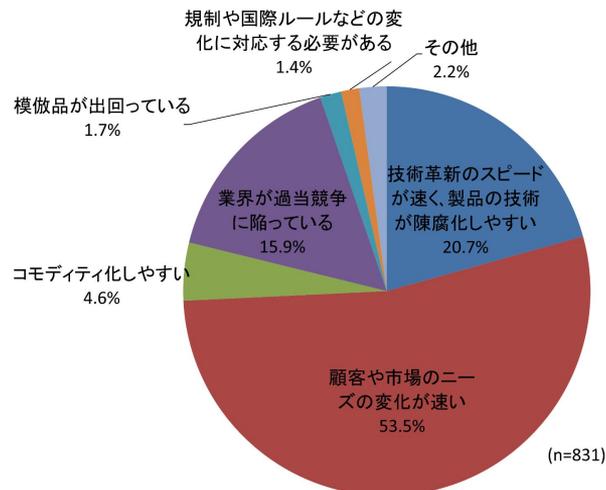
自動車部品メーカー新商品企画部Bさん

せっかくつくった
新商品が売れない

材料メーカー営業企画部Cさん

役員レベルでは新規事業開発に前向きであるが、現場レベルでは実務が追いついていないケースが多い。そのため、**社内外の調整役である中間管理職やプロジェクト責任者への負担が増加。**

なぜ、新規事業開発は難しいのか？



出典：経済産業省, 2016, 製造基盤白書

■市場環境の複雑化

少子高齢化による国内全体の市場の縮小（2030年問題）

買い手ニーズの多様化

事業ライフサイクル短縮化

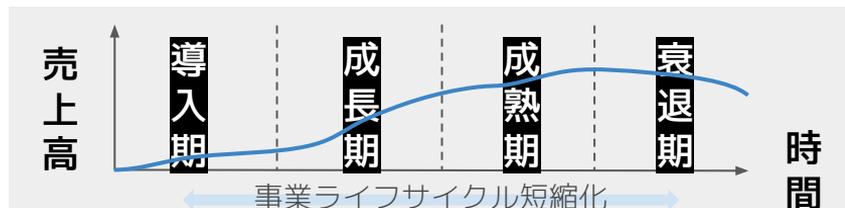
商材や技術のコモディティ化速度

専門人材/即戦力人材の採用難



「つくったら売れる」「働いたら稼げる」の時代の崩壊。

新規事業開発担当者は、年々複雑化する外部環境・内部環境の中で事業を創造する必要性に迫られている。



では、現場で今すぐ着手すべきことはなにか？

経営者

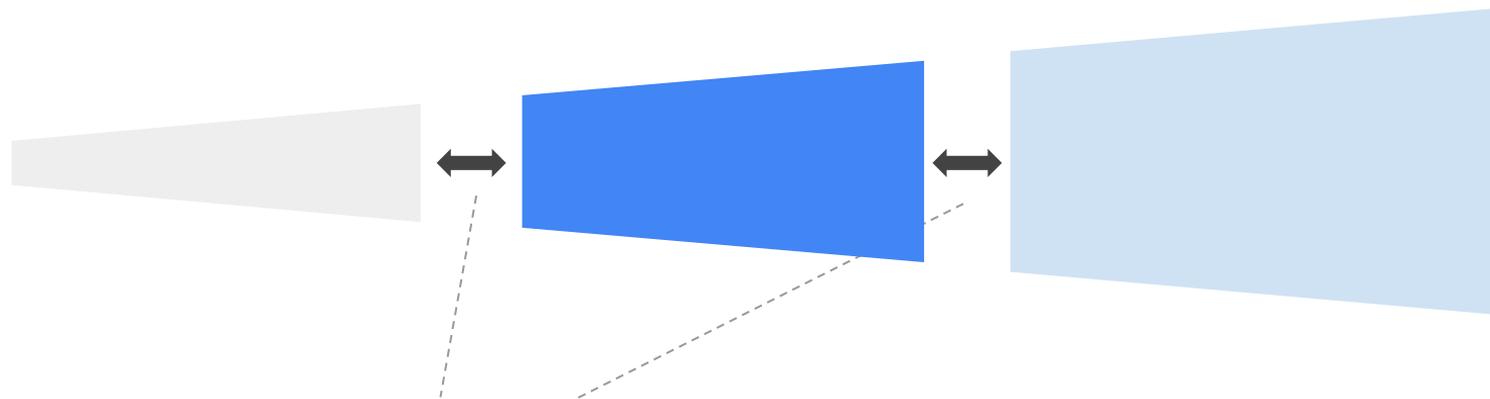
感覚経営ではなく、緻密な戦略と戦術に基づいた経営意思決定 / 経営層しか実現できない
キャッシュ・フローづくり

中間管理者職やPJ責任者

適切なリソースと説明コストの削減で、新規事業開発を加速させる仕組み作りをする

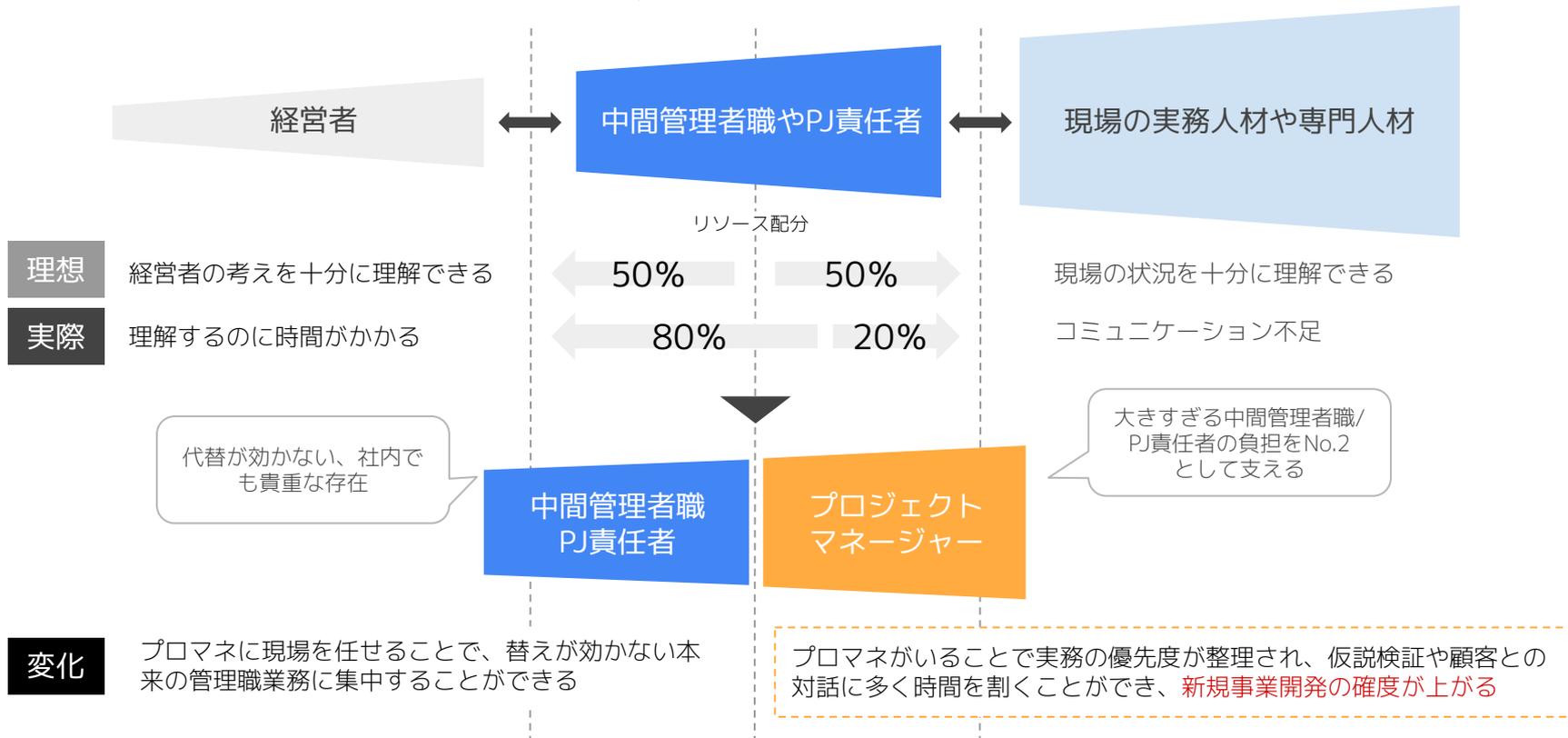
現場の実務人材や専門人材

とにかく手を動かし、仮説検証と失敗を繰り返すことで、競合他社よりも早く事業の正解にたどり着く



経営者と現場の橋渡しをし、**会社に1本の大きな横串を刺す**中間管理者職やPJ責任者のポジションが非常に重要な役割となる。

なぜ新規事業開発の現場にプロマネが必要なのか？



【PR】新規事業開発プロマネならお任せください！

東海エイチアール株式会社は、地元事業会社様に対し、新規事業開発に特化した対面重視のプロジェクトマネジメントサービスを提供しています。

価格や実績、競合他社との差別化ポイントについて気になる方は、別紙資料「【検討用資料】サービス利用をご検討している企業様へ」よりご覧頂くことができます。

詳細は、右記ご連絡先までお気軽にお問い合わせください！

お問い合わせはこちらまで

担当：ワカメダ

050-5361-9090

info@tokai-hr.co.jp

対応可能時間：平日10:00-19:00

<https://tokai-hr.co.jp/>