

2021年5月6日

PMAJ SIG 推進部会長殿

SIG 新設提案書（設立趣意書）

井口佳一

1. 新設提案 SIG 名

「新規事業プログラムマネジメント SIG」

2. 提案者(発起人)

井口 佳一（イノベーションマネジメント株式会社）

【メンバー公募中】

3. 活動の目的・背景

海外では GAF A やテスラに代表されるような新興企業や中国企業が台頭し、日本企業は益々厳しい状況に置かれています。さらに自動車業界に代表されるように新たなテクノロジーの出現は業界を超えた競争を加速し、企業にとって新たな脅威を生むとともに新しいビジネスチャンスも芽生えてきています。このような競争環境の変化の中では、今まで以上に新規事業創出の重要性は増してきており、多くの企業がこれまでの既存事業の枠を超えて新しい事業を創出しようと取り組んでいます。

しかし、日本企業で新規事業を成功しているケースはそう多くはなく、成功確率が低かったり、継続できず道半ばであきらめたりすることも珍しくありません。新規事業は既存事業とは大きく異なり、これまでの既存事業の常識をもって対応できるものではなく、考え方もやり方もさらには価値観も新たに見直し取り組まなければ上手く行かず、既存事業の常識が強ければ強いほど新規事業は困難さを極めるというジレンマに陥ることになります。

P2M の主題が価値創造であり、新規事業は企業においてまさに価値創造の取組みそのものですが、P2M においてもまだ概念段階にとどまっている状態であり、企業の求める具体的な手法を示せるレベルには至っていないというのが現状かと思えます。

そういった背景を踏まえて、新規事業という不確実性や難易度も高く、継続性が難しい活動を「プログラム」として捉え、日本企業における新規事業の成功について考察し、新規事業におけるマネジメントを体系化することで、新規事業の携わっている方々の一助になればと思い、この SIG を立ち上げたいと考えました。

日本企業は、Why や What が明らかで、商品やサービスの要求仕様が固まった、ルールにのった How を中心としたプロジェクト活動(システムモデル)においては、世界屈指のパフォーマンスを出せると思います。

しかしながら、プロジェクト化する前のステージである、Why や What を自ら発見して定義していくステージ(スキームモデル)が弱いと感じています。

また同様に、上市後の販売拡大や商品・サービス改良など、同事業領域内・同じレベル上での拡販や改良などの活動は得意なのですが、産み出した新規事業をスクラップ&ビルドや再構築し直したり、捨てたりするなど、次々と新たなルールを引きながら成功を目指す活動（サービスモデル）は苦手だと感じています。そこで、この SIG では新規事業の全ステージの中でも、特に前半ステージ（スキームモデル）と、後半ステージ（サービスモデル）を中心に扱っていきたいと考えています。

「新規事業プログラムマネジメント SIG」の対象範囲は、B2C や B2B のビジネスにおいても、また、顧客基点や技術基点アプローチにおいても、メーカーでもサービス業でも、なるべく全体を包含した対象範囲からスタートしたいと考えております。唯一こだわっているのは、“日本企業における”という事です。

4. 活動内容

- (1) 新規事業のステージや分類の整理（大きな枠組みの整理）
- (2) 日本企業による新規事業の成功／失敗事例の共有
- (3) 日本企業における新規事業の重要課題と主成功要因の抽出・整理
- (4) 日本企業らしい新規事業プロセスの整理
- (5) 日本企業の「新規事業プログラムマネジメント」の体系化
- (6) 新規事業プログラムマネジメントの P2M への提案検討

5. 活動成果の PMAJ へのフィードバック

次のような方式を想定する。

- ① 活動成果の年次 PM シンポジウムでの発表
- ② 活動節目ごとの活動報告書の提出

6. 活動期間

まずは 2 年程度を想定する。

7. メンバー募集方法と運営方法について

- (1) メンバー募集方法について
 - ・ PMAJ HP を通じての公募と SIG メンバーとなった方の紹介
 - ・ 次の条件を満たす方
 - 新規事業の実務経験がある方
 - 新規事業にインプットを提供できる方
 - 活動記録を文書化するなど、SIG 運営に貢献できる方
- (2) 運営方法について
 - ・ 全体について議論しアウトプットを出していく「コア会合」と、特定分野ごとに議論しアウトプットを出していく「分科会」に分けて運営する
 - ・ また、主にアウトプットの情報共有や学習を目的とする場などは、場面とメ

メンバーは分けて運営する（少数で濃いディスカッションを行うため）

- ・「コア会合」は定期開催とし、隔月 1 回程度を目安として、メンバーで合意した時間帯で開催する
- ・「分科会」は、「コア会合」の中で、必要に応じて開催方法やメンバー選定など会議設計をしていく
- ・会合以外での意見交換や情報共有は、主にメールやグループチャットなどのグループウェアを使用して行う
- ・会合場所は、SIG メンバー内で使用できる場所を都度調整する
- ・オンライン会議やオンライン参加も可能とする
- ・情報の取り扱いが企業機密保護の原則に抵触しないよう留意する
- ・必要に応じて、SIG 外の知見、経験のある方を招くこともある

上記に記載がなくとも、必要な運営方法やルールについては、SIG メンバーと調整、合意して改廃していくこととする

8. PMAJ にとってのメリット

- ・現 P2M にはない新たな領域や分野を取り込むことで、P2M の更なる発展へ貢献できる。
- ・PMAJ 会員の関心事が高いと思われるテーマについて掘り下げた研究活動を行うことで、PMAJ へのロイヤリティを高めることができる
- ・SIG 活動やアウトプットによって、産業界への PMAJ 存在価値の訴求力を高めることができ、PMAJ の新規会員獲得への貢献が期待できる

9. 予算措置

別途検討

以上