

「全体像を見て  
ウォッチングしているポイントをしっかりと聞く」

# こんな業界初の調査資料

NTTアドバンステクノロジー株のメキキズ・ビジネスチーム<sup>1)</sup>は、ITを支える技術項目に関する技術ロードマップ(242技術)を調査分析し、また「2015年の情報通信技術」(前NTTドコモ社長立川氏監修)<sup>2)</sup>の調査支援を行ない、IT全体像を把握しているチームのひとつとして知られている。また、金を動かす米国ITベンチャーのトレンドについて5年間評価<sup>3)</sup>して具体的な製品をウォッチし、米国ベンチャーに精通しているチームとしても知られている。<sup>4)</sup>

同チームは、「人文系専門家(サーチャ)と理工系専門家(技術アナリスト)の連携がメキキビジネスの決め手」というコンセプトでビジネス活動を展開している。サーチャは、正確に市場状況を把握するために、販売価格の市場感覚と販売タイミングの時間感覚を持つ人材(人文系専門家)が担当し、情報収集(市場)の感度を上げている。他方、技術アナリストは、情報収集された販売価格と販売タイミングを基本にして、これを考慮した技術の整理分析を行なうとともに、技術の実現可能性の評価分析を行なえるベテランの理工系の専門家が担当している。サーチャと技術アナリストの両専門家を効率的に連携させるために、調査案件ごとに「サーチャと技術アナリストをペアで連携させる調査体制」をつくり、調査の責任体制と品質保

持体制を明確にしている点がメキキズ・ビジネスチームの特徴である。サーチャと技術アナリストのペア調査体制を図1に示す。サーチャは英語堪能、大学院卒、海外滞在経験者等、バラエティに富んでいる。技術アナリストは、NTT R&D出身者であるが、メーカーでの経験体験等を踏まえ実践向けの技術にこだわる兵(つわもの)が揃っている。

今回の業界初の調査資料販売は、このような実績やノウハウの蓄積、「サーチャと技術アナリストのペア連携」によるビジネス向け実戦調査分析から生まれている。プレゼンテーション説明特典付き資料販売を図2に示す。メキキズ・ビジネスチームは、IT技術が騒がれてから7年間以上、関連カスタムレポート調査を通じて市場の動向を追跡しウォッチングしていることから、IT技術の旬なテーマと内容を常に熟知している。この熟知によって今回の資料販売の実現が可能になっている。主な特徴としては、まず、お客様はラインアップされている調査資料(70頁以上)の中から購入希望資料を選び出し、これを注文すると、該当調査資料が郵送されてくる。この受け取った資料を読んで、プレゼンテーションの説明内容の概要を固め、その要望をNTT-AT社に指示する。次

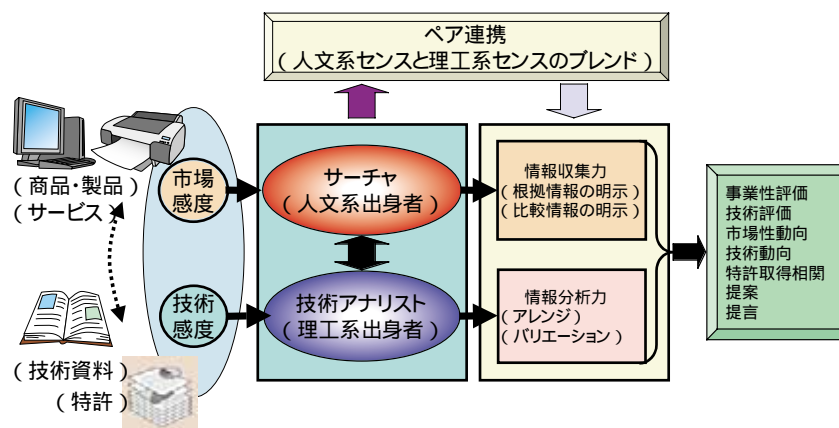


図1 サーチャと技術アナリストのペア調査体制

# 販売が出現!

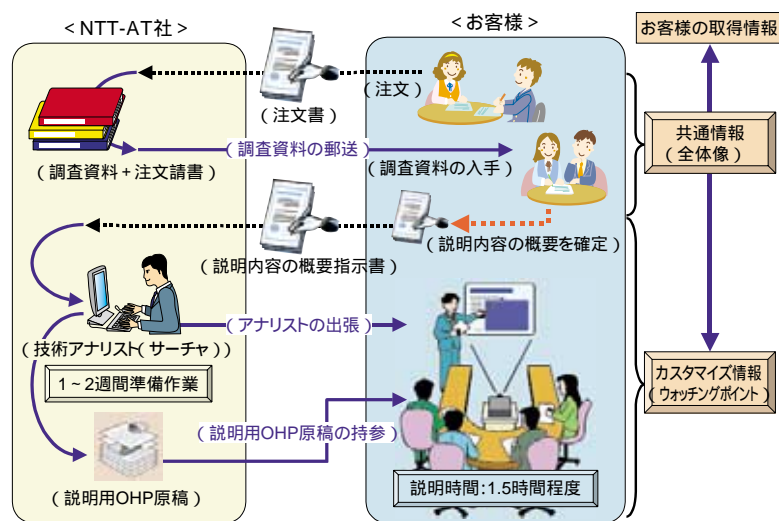


図2 プレゼンテーション説明特典付き資料販売の概要

に、この要望に沿って調査資料をプレゼンテーションの説明内容に集約する準備作業を1～2週間でい、技術アナリスト(またはサーチャ)が出前出張し、お客様の前でご要望に沿ったプレゼンテーションを説明時間1.5時間程度行なう。前者は提供先クライアントに対して共通情報を提供し、後者はカスタマイズな情報を提供する利用形態となっている。価格は200万円/件である。現在ラインアップされている調査資料は6件であり、調査資料の名称は、「米国ベンチャー企業の風を読む<2000-2004>」、「ビジネスマンのための情報収集と分析」、「公共系助成金ビジネスに活用できる委員会のNTT人脈調査<官公庁別公開情報 整理編>」、「北米のFTTHを中心とする光ファイバー通信システム市場調査」、「ITを活用した健康ケアサービスの市場動向調査」、「情報保護ビジネスを支える企業ネットワーク市場動向調査」となっている。

## (参考文献)

- 1) “メキキズ・ビジネス”  
<http://www.mekikies.com/>  
[http://www.mekikies.com/japanese/service/h17mkk-menu\\_s.pdf](http://www.mekikies.com/japanese/service/h17mkk-menu_s.pdf)
- 2) 立川敬二監修 “2015年の情報通信技術” NTT出版、2001年  
<http://www.mekikies.com/japanese/information/book.htm>
- 3) “「The Mekikies Business (メキキズ・ビジネス)」ニュース【米国ITベンチャーのトレンドについて5年間の評価記事】”  
[http://www.mekikies.com/japanese/news/tech\\_assess-3\\_s.pdf](http://www.mekikies.com/japanese/news/tech_assess-3_s.pdf)  
(米ハイテクベンチャーの全体傾向)  
[http://www.mekikies.com/japanese/news/tech\\_assess-2\\_s.pdf](http://www.mekikies.com/japanese/news/tech_assess-2_s.pdf)  
(2004年米ハイテクベンチャー評価)  
[http://www.mekikies.com/japanese/news/tech\\_assess-5\\_s.pdf](http://www.mekikies.com/japanese/news/tech_assess-5_s.pdf)  
(2003年米ハイテクベンチャー評価)
- 4) 印牧直文著 “シリコンバレー・パワー～フロンティア産業を生む風土～” 日本経済新聞社、1995年  
(Naobumi Kanemaki: “SILICON VALLEY POWER (韓国語翻訳)”, DAECHUNG INFORMATION SYSTEM CO.,LTD, 1995)  
<http://www.mekikies.com/japanese/mekikies/spmokuji.htm>  
<http://www.mekikies.com/japanese/information/book.htm>

NTTアドバンステクノロジー㈱

知的財産事業本部 メキキビジネス部 メキキズ・ビジネスチーム  
 Tel:0422-36-5465 E-mail:kanemaki@mekikies.com

<http://www.mekikies.com>