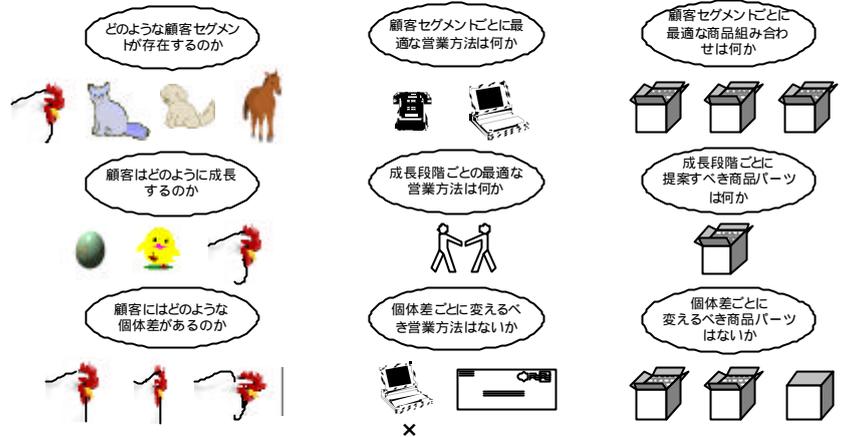


# バイオ事業を成長加速させるバイオビジネス支援コンサルティング

時代を牽引する先端技術バイオビジネスがオールドエコノミー型の企業経営でよいのでしょうか。

## 顧客をクラスター判別して顧客の生態に応じたCRMマーケティングプログラムを組み立てる

市場を正しく理解することはバイオビジネスを有利に展開する上で重要な鍵です。市場は様々な特性やニーズを持つ顧客から形成されています。そこから**類似する特性やニーズを持つ顧客グループをクラスターリングしてターゲット市場セグメントを発見**することができます。そしてターゲット市場における現在から未来にいたる顧客の成長モデルを構築することによって、**顧客ニーズを先取りし需要予測にもとづくソリューションの供給が可能になる**のです。



メイン	商品開発部	CRMプロジェクト	BPRプロジェクト	社員コミュニティ
ログイン ユーザID パスワード	<p>◇◆◇社内ニュース◆◆◇ 取引先××社は我が社の ××&gt;Bさん、商品××の新企画情報が出ましたよ！<a href="http://www...co.jp/info...">http://www...co.jp/info...</a></p>			
○株式会社 商品開発部	<p>お知らせ ○《緊急》.....(営業部) ○《一般》.....(商品開発部) ○《重要》.....(経理部)</p>		<p>営業速報 ■昨日の見込 ○○○ ■昨日の成約 ○○○ ■昨日の解約 ○○○</p>	
本日のイベント ..... 今週のイベント .....	<p>スケジュール ××/××× 本モロジー検索新商品発表会</p>			
商品開発システム 1. 商品立案 2. 商品設計 3. 商品評価	<p>電子メール(未読 2件) ○..... ○××社のAです。バイオ製品○○の最新情報をご紹介します。</p>			
バイオ情報システム 1. BLAST 検索 2. 論文検索 3. 製品検索	<p>××電子会議(未読 3件) ○..... ○社長が米国でみてきた××ですが国内ではまだどこも出していないようです。</p>			
社内eラーニング 1. バイオ技術 2. 設計技術 3. バイオ英語	<p>××株式会社ホームページ ★オフィス用品販売キャンペーン実施中！</p>	<p>××株式会社ホームページ</p>	<p>××株式会社ホームページ ★特報！商品○○の新企画についてお知らせします。</p>	

## ナレッジマネジメントの善し悪しが研究開発のスピードを決める

バイオインフォマティクスが注目されています。しかし、コンピュータを活用すべき分野は他にも数多くあります。**研究テーマそのものや研究プロセスにおけるブレイクスルーを探索する場合に過去のプロジェクト文献や他チームの研究ノートなどのナレッジを活用することの意義が極めて高い**はずです。ゲノム、タンパク質情報のデータベース化をはじめとして研究ノートなどのナレッジ統合、人員や試薬といったリソース管理、研究開発活動のタスクマネジメントなど研究活動全体を支援するものこそバイオインフォマティクスの究極の姿ではないでしょうか。

## リスクマネジメントで獲得する信用、信頼が競争優位に差をつける

**バイオ企業には品質や安全、環境だけでなく、情報漏えいやバイオハザードに対する強い関心が集まっています。**

創薬ビジネスにおいてはGLP（安全性に関する非臨床試験の実施基準）やGCP（臨床試験の実施基準）、GMP（製造管理及び品質管理に関する基準）、GPMSP（市販後調査の基準）などISO以上に厳しいマネジメントシステムが要求されています。また、**知的所有権や人権尊重の重要性も高くISMSやプライバシーマークへの対応も不可欠**です。

マネジメントシステムが万全であればバイオテクノロジー保険やIT保険などの利用も容易になります。**市場シェアを拡大するためには研究開発だけでなく顧客の信用、信頼を得ることも重要である**ことを忘れてはいけません。

杉浦システムコンサルティング,Inc

〒600-8815京都市下京区中堂寺粟田町93 京都リサーチパーク6号館401号

TEL 075 (321) 5528 FAX 075 (315) 8497

Email sugiura@mbox.kyoto-inet.or.jp HomePage <http://www.st.rim.or.jp/> ryoma