

エキスパート登録 専門家からの ワンポイント アドバイス

株式会社 ユーアイ経営 代表
中小企業診断士 高橋 国男



【略歴】

観音寺商工会議所にて経営支援業務に20年間従事。2020年4月に経営コンサルタントとして独立。経営者の伴走者となり利益を向上させる次の一手を提案する。

新規事業にチャレンジしてみませんか？

新規事業とは、文字どおり既存事業とは異なる新たな事業を立ち上げることでありますが、これまで多くの企業は既存事業を進化させたり、新たな事業を起こしたりすることで成長を遂げてきました。政府においても経営革新やイノベーションの促進を図るため、かねてより数々の施策が展開されています。

今後、国内においては人口減少の影響により経済規模の縮小が予想されている中、個々の市場においては、コロナ禍による環境変化や新たな技術開発による代替品の登場等により、縮小したり存続が危ぶまれたりする事業も存在します。

また、DXやAIの活用により画期的なビジネスモデルが登場し、突如想定もしていなかった競争環境が生まれたり、業界の常識が塗り替えられたりすることも考えられます。

企業が生き残り、さらなる発展を遂げるためには、新たな市場の開拓や新たな商品やサービスを開発することが重要となりますが、新規事業と言っても、世の中に存在しないような全く新しいビジネスモデルを創造するというだけではありません。

■アンゾフの成長マトリクス

企業の成長戦略を考えるに当たり、“アンゾフの成長マトリクス”というフレームワークを活用できます。“市場”と“製品”、“既存”と“新規”の軸で4つに区分した切り口で検討するためのツールです。このフレームワークを活用して、これから参入する市場や開発する商品等を検討することができます。

		製品(自社が提供する商品・サービス)	
		既存	新規
市場 (対象となる市場・顧客層)	既存	市場浸透戦略 既存市場へ既存製品を投入し、売上やシェアを高める	新製品開発戦略 既存市場へ新製品を投入して売上を高める
	新規	新市場開拓戦略 既存市場を新市場へ投入し、スケールメリットを狙う	多角化戦略 新市場へ新製品を投入して新たな収益を狙う

■インプット・発散・収束

新規事業と言っても、何も無い所から突然アイデアが湧いてくるわけではありません。まずは、新規事業を考えるうえでベースとなる情報を収集しましょう。収集する情報には、企業を取り巻く環境(人口動態やライフスタイルの変化、新たな技術、政治や経済の動向など)、ビジネスモデル(新たに生まれたモデルや先進事例、他業界のモデルなど)、一次情報(顧客の声、従業員の声、直接の体験、現場の考察など)があります。

情報が集まれば、まずは固定観念に捉われず、できる限りたくさんの事業アイデアを出します。その後に事業の魅力と実現可能性を勘案してアイデアを絞り込みます。ポイントは、発散と収束を必ず分けて行うことです。

アイデア発想ができれば、その後は市場のリサーチや損益シミュレーション等を行い、実現可能性を高めるためにビジネスモデルを具体化していきます。魅力的な新規事業は簡単に生まれるものではありませんし、時間がかかる場合もありますが、企業の成長のためには必要であると考えられます。

エキスパート・バンクとは？

各分野の専門家が、経営上・技術上の様々な問題に対して、直接事業所を訪問し、問題解決に向けての支援・アドバイスを行います。

例えば、

ターゲットとする顧客層に最適なSNSの活用方法を知りたい。
クラウドサービスの導入に当たって、運用ルールを決めておきたい。
といった取組みを応援します。

1テーマ2回まで無料となっておりますので、ぜひご利用ください。

■ ご相談 お問い合わせは、最寄りの商工会まで ■