

# 新規事業 成功の法則

---

## まずは間違いだらけの新規事業を知ること。

---

皆さんは、新規事業に対するたくさんの誤解や問題点をお持ちです。  
自社に当てはまっているものがないか、以下の表よりチェックしてみましょう。

### < 15個のありがちな問題点 >

1. 経営陣によるコミットメントの不足。
2. ビジョン、目標、大義、方向性などが不明確。
3. 「社員からアイデアがたくさん提案されればいいな」レベルで終わっている。
4. 失敗時の対応の不明確さ。
5. 人物面、心理面の軽視。
6. 提案した企画の事業化時に、会社としての支援環境が希薄。
7. 新規事業開発のスキルを持たないのに、アイデアに期待し過ぎている。
8. リサーチ結果に頼りすぎている。
9. とりあえず大手コンサルティング会社に丸投げして事業計画をつくっている。
10. リソースがないからと初めからあきらめている。
11. 短期的な数値目標や実績を強く求められている。
12. 既存事業と同じ評価基準で見られている。
13. 過去の新規事業の失敗がトラウマになっている。
14. 新規事業担当者は、都落ちというイメージが社内にある。
15. 初めての新規事業なのに失敗が許されない雰囲気がある。

私たちは、15個の問題点に対する解決方法を知っています。

まずは、新規事業開発における問題点や失敗事例をしっかりと認識しましょう。  
既存事業とは異なり、シフトチェンジしてから取り組むことが一番適切であると思います。

**社内に経済特区をつくり、取り組むことが大事。**

## 成功の法則とは、失敗ポイントの裏返しに過ぎない。

---

成功の法則とは、よくある失敗事例や問題点の逆を行うことに過ぎません。原理原則や、基本に忠実にやりきることを心がければ、成功するものです。

### < 7つの原理原則 >

私たちが原理原則と考えていることで最も大切なことのみ、以下にまとめました。よく、噛み締めながらお読み下さい。

#### **第一の原則. 何であれば「顧客」が買ってくれるだろうかという視点を持つこと**

多くの企業では、“何が売りたいか”から企画を考えてしまいますが、商売の基本は、「何であれば顧客が買ってくれるだろうか？」という視点が基本になります。

#### **第二の原則. 「成長市場」に参入し、空白スペースを発掘すること**

成長市場とは、上りのエスカレーターを全速力で駆け上がるようなものです。成長市場へ参入することは新規事業の離陸スピードが速まりますので、成長市場において、空白スペースを発掘しましょう。

#### **第三の原則. あらゆる「強み」を活かして事業に取り組むこと**

強みを活かさない新規事業は絶対に失敗します。未知なる市場に参入する場合でも、使える強みを徹底的に洗い出して、事業に取り組みましょう。強みとは技術や経営資源だけではなく、社風や起業家精神などソフト面もあります。

#### **第四の原則. 「売りの一点」を明確にし、トンガリをつくること**

何がPR点なのか分からない事業が世の中にはたくさんあります。お腹いっぱいという感覚の消費者やユーザーがいる成熟社会においては、新規事業を成功させるために、売りの一点を明確にしてトンガリをつくるのが特に大切です。

## **第五の原則。 物事をシンプルに考え、アウトプットも「シンプル」にすること**

世の中には複数のことを訴求しようとしたり、複雑で使い勝手の悪いサービスが溢れています。情報洪水で選択が面倒くさいと思われる時代だからこそ、シンプルに物事を考え、シンプルに事業をつくりあげることが大切になります。

## **第六の原則。 まあまあ＝中途半端ではなく、メーターを「振り切る」こと**

既に他社がやっているようなことや、例え平凡なビジネスモデルでも、徹底的にやりきれば、それ自身が大変な強みを持って、トンガリが発生します。自信がなくても、競合他社がいても、とにかく圧倒的な努力を積み重ね、やりきって下さい。

## **第七の原則。 未来を決め付けずに、「自分を信じて」飛び込むこと**

リサーチ結果を見て自信を失う必要はありません。リサーチ結果は、ある側面では過去の現象や心理の整理に過ぎないからです。未来の可能性や収益性を決め付けずに、軸を定めたら自分を信じて飛び込む勇気を持つこと。これが一番大切なことです。

# **“凡事徹底” 当たり前のことをやりきることが大事。**

<あとがき>

この文章は、もともと顧客向けの研修用として書きとめてきたものです。今回、少しでも皆様のお役に立てればとの思いから、その一部を公開させて頂きました。この文章をきっかけに、皆様のご発展と、商売が繁盛することをお祈りしております。この内容に関するお問い合わせは、以下より、お願いします。

※コピー、まわし読み大歓迎です。どんどんお使い下さい。

※ワークショップ、講演のお問い合わせは以下までお願いします。

### **株式会社コンパス**

■ TEL 03-6906-6090

■ Email info@compas.co.jp

件名「ワークショップについて」

■ サービスサイト <http://biz-workshop>

■ オフィシャルサイト <http://www.compas.co.jp>

■ メソッドサイト <http://www.compas.co.jp/method.html>