**新規事業を考えよう**

　こちらは，建設会社を経営しているＡ社長です。

　Ａ社長は，もともと，生まれ育った地元地域で，内装工事業を営んでいたところ，徐々に会社の規模が拡大していき，今では，内装工事のみならず，木造の戸建ての建設業を営むようになりました。

　ふー，今日も，一日，がんばったなぁ。やっぱり，建物が完成して，お客様が喜んでくれた時って，やりがいを感じるんだよなぁ。

＞

　それにしても，気が付けばもう，この地元で２０年も建設業をやっているんだよなぁ。

　なんだか最近，なにか新しいビジネス，新規事業をやってみたいと思うんだよなぁ。

　とはいっても，今までずっと，建設業一本できたから，なかなか良いアイデアが思い浮かばないんだよなぁ。

　どうしたら良いんだろうか。

＞

　あ，そうだ，先日，うちの社員さんの社員研修を担当してくれた，研修講師のＢ先生に，相談してみよう。

＞

　こちらが，そのＢさんです。ＢさんはＡ社長の会社の社員研修を担当していました。

　どうも，Ａ社長，こんにちは。先日の研修もおつかれさまでした。

　今日は，どういったご相談ですか？

＞

　おお，Ｂ先生，先日はありがとうございました。

　はい，今日は，新しいビジネス，新規事業について，相談させてもらいたいと思いまして。

　私は２０年間，建設業一本でやってきたんですが，ここにきて，なにか新しいビジネス，新規事業をやりたいと思いまして。

　ただ，なかなか良いアイデアが思い浮かばないものでして。

＞

　あー，なるほど，そうなのですね。わかりました。それでしたら，私のほうでなにか良いアイデアをお伝えできるわけではないのですが，新規事業を考えるときによく使われる，着眼点とか，フレームワークというものがあるので，よかったら，それをお伝えしてもよろしいですか？

　おお，ぜひぜひ，お願いします。

　はい，わかりました。まず，よくあげられるのは，

＞

　まず，最初に，ターゲットを考えてみる，ということです。

　いきなり，どんなビジネスをしようかな，というように大きなところから考えると，考えがまとまらなかったりすることもあると思いますので，そんなときは，まずはターゲットに絞って考えてみる，ということです。

　こんな人を助けたいとか，こんな人の役に立ちたいとか，こんな人の力になりたいとかを，まずたくさん挙げてみて，考えてみるということですね。

　ターゲットが固まれば，そのターゲットの方が抱えているお悩みとか，求めていること，ニーズがわかれば，そのお悩みを解決する事，ニーズを満たすことがビジネスになる，という順番ですね。

＞

　おおー，なるほど，まず最初にターゲットを考えてみるですか。なるほどです。

　そうですね。ざっくり新規事業と考えるとなかなか思い浮かばないのですが，具体的に，お役に立ちたい人を決めるというのはとても良いと思いました。

＞

　はい，ちなみに，ターゲットを考えるときは，なるべく，具体的に，リアルに，できれば、実在の人を思い浮かべるくらい具体的にすると，その人が抱えているお悩み・ニーズがわかりやすくなるので，良いと言われていますね。

＞

　次に，得意なこと，強みがあることを考えてみるのも良いですね。得意なことであればライバルと差別化しやすい，競争に勝ちやすくなります。ちなみに，良く言われるのが，自分の得意なこと，自分の強みは，自分が一番わからないなどと言われます。自分にとって当たり前にできていることが，実は得意なこと，強みだったりしますので，人に意見をもらうことも大切だと言われています。

　あー，なるほど，それ，よくわかります。うちの建設会社も，同業者から，職人のレベルが高いとよく言われるのですが，我々からすると当たり前に思っていたのです。

　職人のレベルが高いというのが口コミで広がって，注文をいただくことがよくあります。

　おおー，そうなのですね，それはとても素晴らしいですね。

＞

　次に，好きなこと，を考えてみるのも良いですね。

　好きなことであれば，長く継続できますよね。嫌いなことだと継続するのが大変ですよね。

　ビジネスの正解というのは誰にも分りませんので，やってみて改善する，やってみて改善する，を延々と繰り返す，やり続ける，継続することが大切と言われていますが，好きなことだと継続しやすいですよね。部分的に，好きな部分があるということでも良いと思います。

　あー，なるほど，そうですね。私もやっぱり，お客様に喜んでもらえることとか，地元地域のまちづくりにつながることが好きなので，建設業が長く続いていると思いました。

　はい，それはよくわかりますね。

　以上のように，ターゲットのニーズを考えてみるとか，得意なことを考えてみるとか，好きなことを考えてみる，という方法が，良く言われています。

＞

　もし，この三つ，ニーズ，得意なこと，好きなこと，が重なることがあるととても良いですね。

　図にすると，このように，３つの円が重なる部分ですね。

　あー，この図はとてもわかりやすいですね。なるほどです。

＞

　はい，ありがとうございます。

それと，少し似ている話で，もう少し具体的なものとして，「①誰に，②なにを，③どのように」を考えてみる，というのも良く言われています。

以上，良く言われていること、フレームワークと呼ばれているものをまとめてお伝えしてみました。

Ａ社長，いかがですか。なにか，ピンときたことなどありますか？

＞

　うーん，そうですね。まず，思ったのは，ターゲットについてなんですけど，やっぱり，私は，生まれ育ったこの町が大好きなので，この町にいる人の役に立つことがしたいですね。私は，それがやっぱり出発点になるような気がします。

　この町にいて，なにか困っている人がいたら，その人の力になりたいですね。

　なるほど，やはり，社長の場合はそこが出発点になりますね。

　はい，そうなんです。地域のお祭りとか行事にも会社ぐるみで参加しますし，ボランティア活動とかも，うちの会社には頑丈な社員が多いですから，とても喜ばれますし，我々も楽しんでやってます。

＞

　あ，そうだ，うちには，地域に溶け込んでる頑丈な社員がいるという強みがあると気づきました。そうだ，これがなにか軸になりそうな気がしました。

　おお，なるほど，そうですよね。御社の社員さんはみなさん，大きな声で明るく挨拶してくださって，とてもコミュニケーション能力が高いと思います。そして，地域の活動にも積極的ということであれば，それは大きな財産ですよね。

＞

　先生，思い付きました！！うちの社員という大きな強み，会社全体全員で地域と関わっているという強みを活かして，町のお悩み相談所みたいなものを作って，困っている人がいたら，とにかくじっくり話を聞いてあげようと思います。特に，この町は住民が高齢化しているという事情があるんです。

それで，お話をお聴きして，誰か力になれる人がわかれば紹介したり，役所とかに付き添ってあげたり，しようと思います。そうすることで，結果的に，うちの会社のイメージがよくなったり，認知度が上がったら嬉しいですし，もし雨漏りや、配管やトイレなどの住宅トラブル，リフォームがあれば，それもやってみたりと，少しずつ，業務範囲の拡大も出来たらよいなと思いました。

　おお，なるほど，それは良いですね。地域住民の方のお役に立つことをしていくということですね。

＞

　はい，そうです，なんか思い付いたら，早くやってみたいという気持ちになりました。

　ありがとうございます。がんばります。