

J A I R O 2 0 2 0

ビジネスアイデアの見つけ方

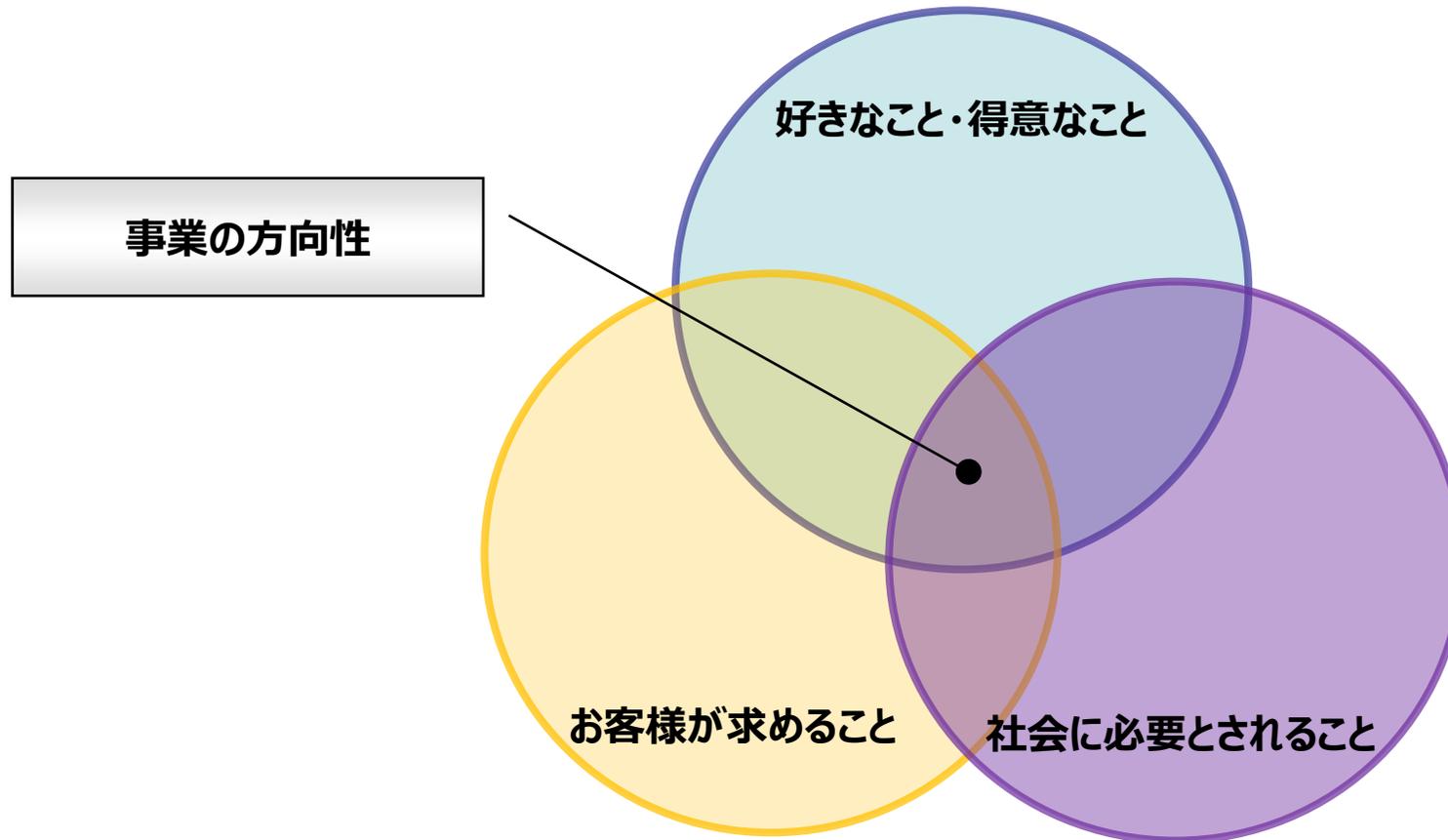
創業塾2020(録画用テキスト) 第2回

- アイデア発想の考え方
- コロナ時代のアイデアの探し方

Presented by ジャイロ総合コンサルティング株式会社

アイデア発想の考え方①

- 事業を始めるためには、現実的な事業の方向性を見出さねばなりません。
- その方向性は、思いつきでなく、じっくり考えて見出す必要があります。
- 事業機会を見つける最も良い方法は、下図の通りです。



アイデア発想の考え方②

● ライフステージ別の起業スタイル

ライフステージ	状況	ポイント
若者世代	カネなし、コネなし、やる気あり世代	
中堅世代	責任も重い、成功に近づきやすい世代	
シニア世代	まだまだ現役 活躍場所はある	

人生を楽しむ「ライフスタイル」に見合った創業！

- AI化の進展で総雇用者の約47%が自動化される
- 結果的に仕事:収入 1:1が崩れるかも
 - ・ 「ベーシックインカム」の可能性
- 仕事は楽しみ「ひとつ」に変容する
- 「仕事」本来の目的は？
- 「人生」本来の目的は？

主な「消える職業」 「なくなる仕事」

銀行の融資担当者
スポーツの審判
不動産ブローカー
レストランの案内係
保険の審査担当者
動物のリーダー
電話オペレーター
給与・福利厚生担当者
レジ係
娯楽施設の案内係、チケットもぎり係
カジノのディーラー
ネイリスト
クレジットカード申込者の承認・
調査を行う作業員
集金人
バラリーガル、弁護士助手
ホテルの受付係
電話販売員
仕立屋(手縫い)
時計修理工
税務申告書代行者
図書館員の補助員
データ入力作業員
彫刻師
苦情の処理・調査担当者
簿記、会計、監査の事務員
検査、分類、見本採取、
測定を行う作業員
映写技師
カメラ、撮影機器の修理工
金融機関のクレジットアナリスト
メガネ、コンタクトレンズの技術者
殺虫剤の混合、散布の技術者
義歯制作技術者
測量技術者、地図作製技術者
造園・用地管理の作業員
建設機器のオペレーター
訪問販売員、路上新聞売り、露店商人
塗装工、壁紙張り職人

強みを活かした創業アイデア ①

● 何が好きで、何が嫌いか

- ・ 何もないところからのスタートアップは「好き」という原動力が大きい
- ・ 知る者は知らざる者に勝り、知る者も好く者に勝てず

● ライフスタイルに合わせての起業なら「無理」「無茶」「無駄」が無い

- ・ 成功するから「事業継続」するのではなく「事業継続」することで成功のチャンスに出会う
- ・ 生活と起業のバランス（ワークライフバランス）が事業継続の決め手

● あなたの「好き」と「ライフスタイル」と「起業」の関係

好きなモノ・コト	ライフスタイル	起業モデル

強みを活かした創業アイデア ②

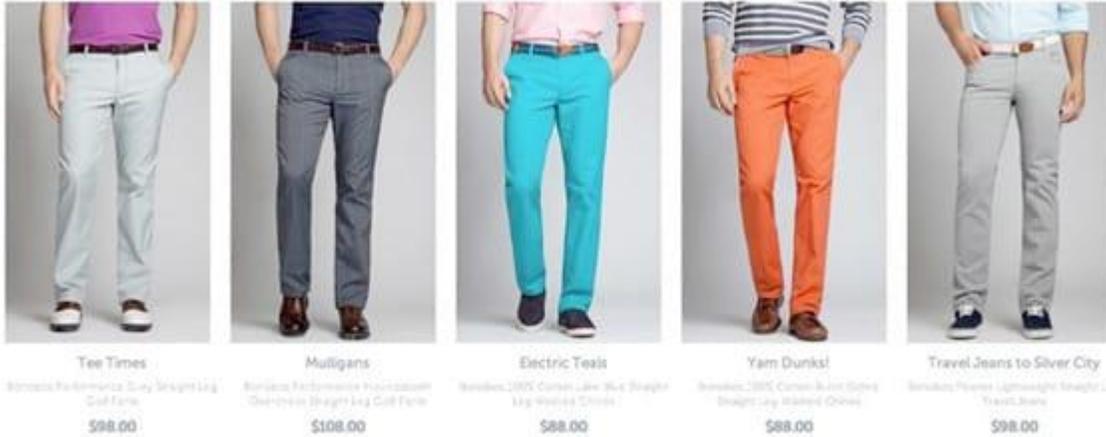
■ KSFとは、Key Success Factorの略。主要成功要因。事業を成功させるための必要条件。

- ヒットビジネスの多くは業界の常識を覆し、ビジネスはかくあるべしという既成概念を打ち破っている
- 業界の「ボトルネック」を消費者目線で掘み解消している
- 5つのボトルネック
 - ・ 消費者の生活様式の変化等により時代遅れになっている購入体験(方法)や使用体験(方法)
 - ・ 主たる勘定項目でありながら不要にできる項目
 - ・ 顧客が負う経済的リスク
 - ・ 無気力またはやる気のない従業員
 - ・ 製品・サービスの有害な副作用

こんなのも有る、世界のヒットビジネス

■ボノボス (Bonobos)

アメリカ発 オンライン・メンズアパレルブランド Bonobos



■顧客の購入体験を再構築する

- 実店舗でフィットするスラックスは少ない。ましてやオンラインでパンツ(スラックス)購入は基本的に体にフィットしない。どうせ、返品することになるなら注文するだけ無駄となる。
- オンラインショップながら「ガイドショップ」をニューヨークからサンフランシスコに至る大都市に17カ所展開。「ガイドショップ」ではお客一人に一人のガイドがついて徹底的に購入のアドバイスをを行う(購入前の試着も可)。お客は後でPCでゆっくりと超豊富な在庫から自由に選べる。

ヒュンダイ自動車



顧客のリスクを排除する。
車を購入した顧客が経済的に
行き詰ったら車を返却できるシステム「返却保証
プログラム」は、経済情勢が不安定で業界全体が落ち込んだ中24%増
を果たした。

- 「ヒュンダイで新車のローン購入やリース契約をしてから一年以内に収入が途絶えた場合、車は返却可能です。しかも、あなたの信用度に傷はつきません」と画期的なプログラムをCMを通じて提案。2009年に売上は8%上昇、2010年には24%も伸びた。ちなみに、同社が買い戻さなければならなかった車はわずか350台(同社の年間販売台数は約5万5千台)に留まった。
- 価格、デザイン、性能、機能は真似されやすい。差別化のポイントの一つとして顧客の購買リスクに答えていくことも有効である。すなわち、顧客価値を変えるということでもある。



■ アウターウォール

マクドナルドの新規事業としてスタート
5年足らずで売上は全米5位に！



■ 財務諸表の勘定項目に大ナタを振るう

- 商品やサービスの全機能が顧客にとって本当に必要か？
- 既存のビジネスモデルを疑うことで次の可能性が生まれる。
- 業界各社の財務諸表を丹念に調査し、全社に共通する大きな勘定科目に注目。それを圧縮する方法または丸ごと削減する方法を検討することで、圧倒的なコスト優位性が確保できる。

アウターウォール(マックの新規事業としてスタート)はマックの店舗の外に無人のレンタル機を置いた。結果的に会費を徴収しない料金体系で、DVDのレンタル料金を一泊1ドルにすることができ、スタートアップから5年足らずで全米5位に食い込んだ。

DVDレンタル業界の勘定項目(コスト)で大きいのは「ヒト」「ミセ」であり、それを無くすことで「ブルーオーシャン」を確立した。

アップルツリー・アンサーズ



- 従業員のやる気を引き出す。
コールセンターサービスを提供

する同社の離職率は110%に達していた。この数字は業界の平均以下だが、別の視点で見ると一人離職するたびに5000ドルが必要と試算された。年間で220万ドルもの費用負担であった。

■ 離職問題対策としての「ドリーム・オン」プログラム

- 離婚協議中の女性従業員は二人の子供たちと共に家から追い出され車上生活を余儀なくされていた。彼女の夢は「子供たちを育てるためのアパートに住まう」ことだと告げられた同社は、全面的に支援しその夢をかなえた。
- 同社では支援した内容は機密扱いとしていたが、彼女は「機密ですって。私は聞いてもらえるならば、人生最高のことが起きたって誰にでも話します」と述べた。「ドリーム・オン」の話は瞬く間に広まり、社員からの夢が届き始めた。四年間で40万ドルを投じ275人分の希望を叶えた。
- 結果的に同社は、「インク」誌が選ぶ急成長中の米国企業として七年連続のランクイン。離職率は30%までに下がった。もちろん、従業員の意欲は大幅に上がった。

パタゴニア



■ 地球環境を守る

自然環境への悪影響を排除する。最高の製品をつくり、環境に与える不必要な悪影響を最小限に抑える。そしてビジネスを手段として環境危機に警鐘を鳴らし、解決に向けて実行する。

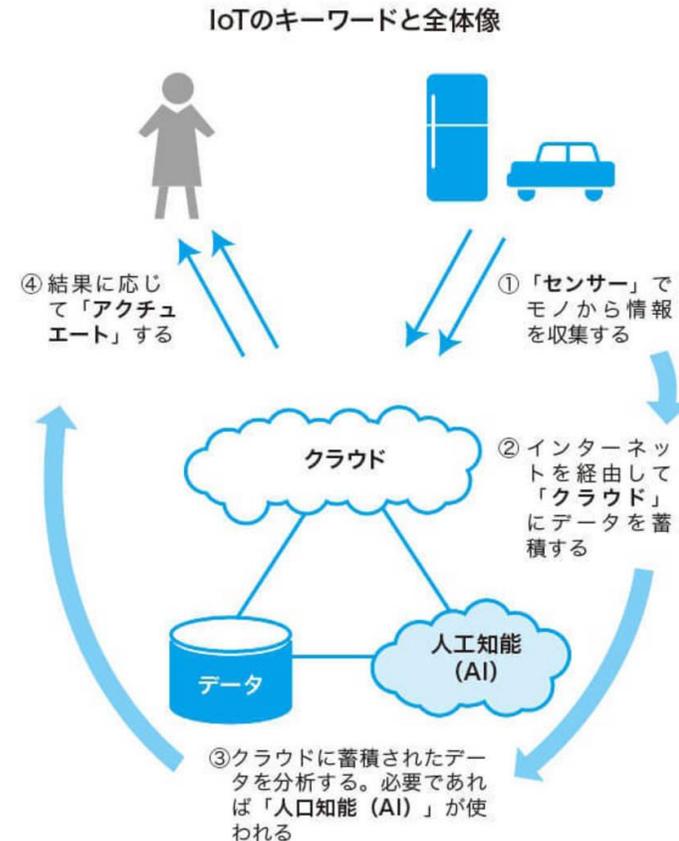
※パタゴニア社のミッション・ステートメント

■ 副作用「外部不経済」に目を向ける

- パタゴニアの創業者、イヴォン・シュイナードは「環境保護に努めながら高収益事業を構築できる」としている。
- 安価なスポーツ衣料等には安価の綿の大量供給が不可欠だが、それは外部不経済として「土壌・水質の劣化」「労働者、居住者への健康への脅威」をもたらす。
- パタゴニアは、テキサス・オーガニック・コットン販売協同組合との提携に活路を見出した。自社製品に使用する綿を全てオーガニック・コットンにした。
- 結果的に、高価格にもかかわらず25%の伸びを記録した。

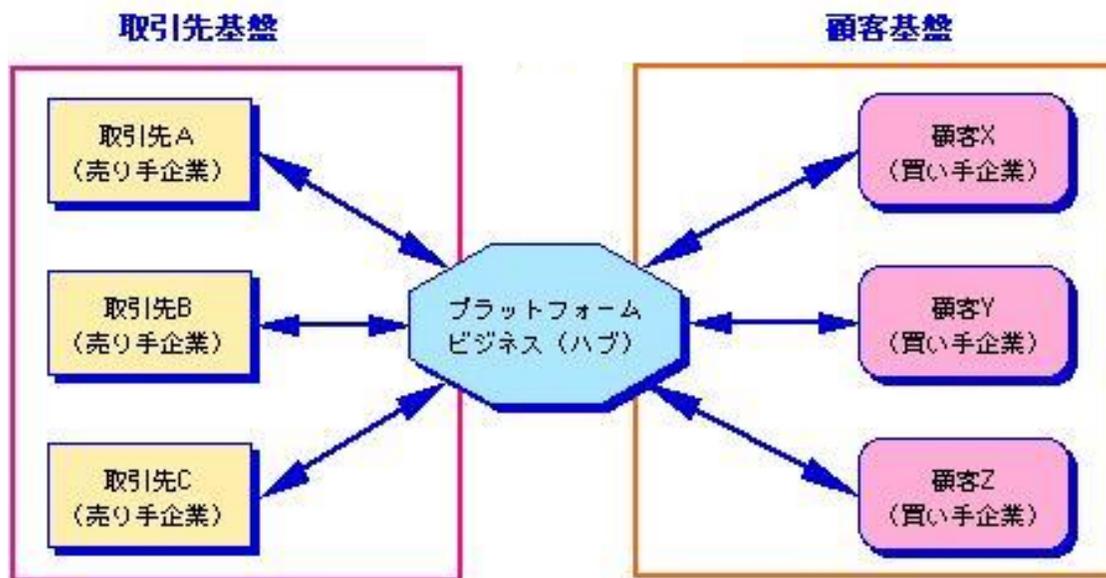
● IOT(モノのインターネット)

- IOTとは、コンピュータなどの情報・通信機器だけでなく、世の中に存在する様々な物体(モノ)に通信機能を持たせ、インターネットに接続したり相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行うこと。
- 自動車の位置情報をリアルタイムに集約して渋滞情報を配信するシステムや、人間の検針員に代わって電力メーターが電力会社と通信して電力使用量を申告するスマートメーター、大型の機械などにセンサーと通信機能を内蔵して稼働状況・故障箇所や交換が必要な部品などを製造元がリアルタイムに把握できるシステム、などが考案されている。



● プラットフォームビジネス

- プラットフォームとは、「土台」や「基盤」、「場」を意味し、ビジネスシーンで使われる際は「不特定多数の顧客向けに、複数の製品やサービスを展開しており、かつ更新可能な環境」といった意味で使われることが多い
- 【例】楽天市場
- 【例】クラウドワークス



●ドローン

- 無人で遠隔操作や自動制御によって飛行できる航空機の総称。英語の「drone」は「(無線操縦の)無人機」あるいは「オス蜂」といった意味の語。
- 2015年7月に閣議決定された改正航空法では、ドローン(無人航空機)について次のように定義されている。
- 航空の用に供することができる飛行機、回転翼航空機、滑空機、飛行船そのた政令で定める機器であって構造上人が乗ることができないもののうち、遠隔操作又は自動操縦により、飛行させることができるものをいう。
- 商用ドローンは容易に立ち入れない場所を空撮する用途などで普及が進んでいる。また、荷物の配送システムに用いる研究なども進められており、20年以降に500億円から1,000億円規模への成長が見込まれている。



コロナ時代のアイデアの探し方

地域にあるモノ・コト	新たなニーズ	ビジネス形態
農家		
美味しいお酒 美味しいつまみ		
美味しい果物 美味しい木の实		
シビエ		

創業にあたって重要な事は

- 最も重要なことは継続することです
- そのためには「経費 (cost)」より「利益 (profit)」が大きくなる事が絶対です
- そのためには、低いコストで創業する工夫も必要で
- そのためには、確実に売上をつくる仕組みを持つ必要があります