

経営一転語 38 新規事業開始のタイミング

「新規事業開始のタイミング」の見極めについて解説をしてみたいと思います。一般的に言って、「ブームが既に起きている」というのは供給過剰の一步手前の段階です。ということは、価格競争に巻き込まれやすい時期と言えます。

中小企業にとっては、価格競争は取ってはいけない戦略です。つまり、ブームが起きている時にその新規事業に乗り出しても、すでに時機を失しているということです。

だから、既にブームになっているものは、いくら触手が動いても絶対に乗り出してはいけません。特に大企業が乗り出している時は、供給過剰が間違いなく起こります。

新規事業開始のタイミングは、「まだブームにならず、先行きがどうなるか見通しの難しいときにあるのだ」ということを知らなくてはなりません。そして、その時は失敗の危険も大きい時なのです。

しかし、危険がないと思った時には、既に、時機（チャンス）を失っています。逆説的ですが、「危険がない」と感じた事業こそ、「失敗の危険が大きい」のです。

「成否相半ばする、成功するか失敗するか成功確率は半分である。」と感じた時が「比較的失敗の危険の少ない最後の時機」です。新規事業を起こすタイミングの見極めは非常に困難を極めます。

その非常に難しいことを決めるのは、社員ではなく、社長以外誰もいないのです。リスクを取らなければ、成功ありません。勇気を持って新しい大地に一步踏み出すことが必要です。

<演習課題>

1. 自分が新規に取り組もうと思っている事業の成功確率はどのくらいか、考えてみましょう。