

経営一転語 52 新事業成功の秘訣

結論から言うと、やはり、中小企業は「世の中になくてもよいもの」を狙った方がよいのです。

その方が、市場はそれほど大きくなく、競争相手も少ないからです。

「世の中になくてもよいもの」とは、具体的にはどういう商品でしょうか。

考えればたくさんあると思いますが、いくつか例を挙げますと、自動車のアクセサリ（エアロパーツなど）やスマートフォン関連商品（カバーや画面保護シール、アクセサリなど）、また、宝飾品（宝石やブレスレットなど）、高級内装品（高級ドアノブや高級床材料など）などがあげられます。

価格設定は、他社の同種製品の価格を調べて、それよりもやや高めな最終価格を設定した方がよいと思います。

そうした方が利益率も高くなります。同業他社も少なく、比べるものが少ないので、言い値が通りやすくなります。

そして、社長の意識の持ち方ですが、「我が社の将来の収益を保証するのは現事業ではなくて、新商品・新事業である」と認識することが必要です。

また、何よりも一番重要なのは、顧客の要求（ニーズ）を知り、これを満たすことこそ、新事業を成功に導く秘訣なのです。

顧客の要求を知ることに、多くの時間を割くのが、時間の効率的な使い方です。1日は24時間、時間を制したものが、世を制します。タイムベースマネジメントです。

頭では、分かっているけど、これが、なかなか実践できないのです。なかなか実践できない会社が多いのですから、実践する会社は成功していくのです。

成功するためには、勇気を出して、最初の一步を踏み出していくことです。

<演習課題>

1. 我が社の新事業を考え続けましょう。