

視点(2208)

事業化とコンセプト、成立性!!

(研究思考と成果の概念編)

1つの事業を完結させるためには2つのプロセスが必要です。

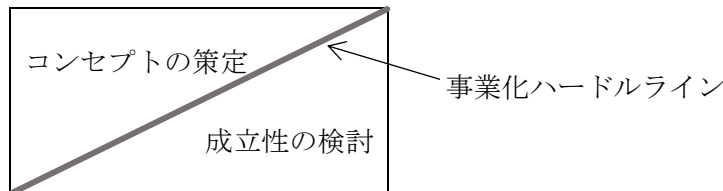
- ①コンセプトの策定
- ②成立性の検討

これら2つのプロセスは次のように体系化されます。

事業化 (ビジネス化)	コンセプトの策定 (concept making)	仮説 (hypothesis)	①アイデアを起点とするコンセプトの策定 ②マイノリティ(少数)あるいはニッチ(すき間)の事例を起点とするコンセプトの策定 ③成功・成立しているモデルを起点とするコンセプトの策定
	成立性の検討 (feasibility study)	証拠 (evidence)	①数値的検証としての成立性の検討 ・マーケット面からの数値的検証 ・事業収支面からの数値的検証 ②メカニズム的検証(成り立ちの筋道を論理的に検証)としての成立性の検討

事業化におけるコンセプトの策定と成立性の検討は「表裏一体の関係」で、どちらにウエイトを置くにせよ、必要不可欠の関係です。ただし、コンセプトの策定と成立性の検討のどちらを優先してビジネスを組み立てるかによってビジネスモデルの性格が変わります。すなわち、ビジネスモデル化には2つのタイプの事業推進があり、その関係は次の通りです。

- ①コンセプト策定を優先するビジネスモデル化
- ②成立性の検討を優先するビジネスモデル化



事業化ハードルラインが左下になるほど「事業化のハードルが高く」なり、レベルの高いビジネスモデルのノウハウが必要となるため事業リスクが高まります。逆に、事業化ハードルラインが右上になるほど「事業化のハードルが低く」なり、ビジネスモデルのノウハウのレベルが高くなっても事業化が可能(?)となり、事業リスクは低まります。

事業を具体化するためには投資家、事業者(開発者)、理念の賛同者、テナント等の参画が必要となります。そのため、参画候補を「土俵の外」(関心がない、具体的な検討をせずに判断して参画しない状態)から、「土俵に乗る」(興味を持って具体的に検討してもらう状態=共通認識を持った上での協議)までレベルを上げなければなりません。そこで必要となるのが、事業の成立性についての「証拠」(エビデンス)に基づく説得・納得です。

この証拠に基づく事業化において、数値的検証と同時に、今後のマーケット飽和・成熟時代における異質性の事業化のためには「メカニズム的検証」の重要性が高まります。メカニズム的検証としての成立性検討とは、数値的検証は背景のみで可能性の範囲内の検証であり、根拠としては希薄であっても事業の成り立ちの筋道を論理的に検証することです。あたかも、アインシュタインの相対性理論の検証における宇宙の果ての解明と同じで、誰も行ったことのない世界の成立性を論理の積み上げと論理の連続性によって理論上で解明することです。

(株)ダイナミックマーケティング社⁺
代表 六 軍 秀 之