

◆事例01 ハードウェア事業の前後のサービス、情報を一気に通貫することで  
新業態を確立

・業種： 製造業／BtoC

A.課題： それまで業界No.1だったハードウェア単独ビジネスの行き詰まりの認識があり、将来の技術進展やライフスタイルから、どのような価値やビジネスモデルが重要となるのかを見える化したい。そこから将来の「自社の強み」を明確化して、6か月で「中期計画策定」にこぎつけ、経営に上申したい。

B.提案： 事業部長直轄の事業創生プロジェクト（計8人）を選出していただいて、将来の戦略を得意なハードウェアよりも、進展するであろう5年後（早期開発）、10年後（新業態）の軸（顧客のライフスタイル、ニーズ、ビジネスモデル）を洞察することから現在を捉えることに主眼をおく。つまり、メンバー全員が将来の価値を豊かにイメージすることから始めませんか。将来の「深い知・高い知・広い知」を紡ぎ出して、業界のリーダーとして、新しいライフスタイル、新しい文化、そして収益につながる戦略の羅針盤を共に創りましょう。

C.結果： 将来のニーズを深く踏まえることで視野が広がり、プロジェクトメンバー全員が、今まで見えていなかった新ライフスタイル、新収益モデル、異業種参入の動き等を共通認識することができるようになった。自信を持って「中期計画」を策定して経営会議に報告。その後、その企業の継続的利益率NO.1の事業体に成長した。