

◆事例 02：ベンチャー企業（サービス業）のイノベーション

・業種： サービス業／再生可能エネルギー&不動産

A.課題： 先行して参入した再生可能エネルギー事業は FIT（エネルギーの固定価格買取制度）で、順調に成長（2014年）してきましたが、3～4年後の FIT 期間の終了や制度の廃止が経営に大きな打撃となることが予想できます。この大きな荒波に飲み込まれずに、成長軌道（2017年）にのせていくにはどうしたらいいのか。

B.提案： 将来にわたり、再生可能エネルギーの方向性にむかうことは問題ないと確信しますが、「FIT 制度がなくなっても事業成長ができる道筋」を創れるかどうかのポイントだと思います。ヒアリングを通して、社長の事業と社会貢献に対する熱意、そして社員の方たちの地域創生への想いが高ことから、それに基づいたホップ・ステップ・ジャンプの方策（成長マトリクス）と羅針盤づくりをプロジェクト方式（5人選出）でご提案します。

C.結果： 2015～16年に、販売事業の前後（不動産、金融、メンテナンス）を統合して、地域 NO.1 に成長した。再生可能エネルギーに関わる新業種に進出して、全員の願いであり地域創生貢献に向けての足掛かりを構築中。

・再生可能エネルギー&不動産業（サービス業）

⇒1年間で売上 2.2 倍、2年間で 3.6 倍アップ