

儲かる新規事業

この3つを押さえたら

あなたも創れます

【公開】儲かる新規事業、この3つを押さえたら、あなたも創れます！



サービスステーションから
ライフステーションへ
儲かる新規事業とは
会社の存在価値を広げること

「新規事業を始めたい」
経営者から最も多く受ける
相談の一つです。

しかし、私は最初にこう質
問します。
「何のために新規事業を始
めるのですか？」

売上を増やしたい。

利益率を上げたい。

ガソリン需要が減るから。

もちろん間違いではありません。
しかし、その発想だけでは
長続きしません。

新規事業とは、商品を増や
すことではなく、「会社の存
在価値」を広げることだから
です。

私は、ガソリンスタンド業
界ほど、そのことを実践し

てきた業界はないと思ってい
ます。

燃料油だけで利益を出せる
時代は、昔から長くありませ
んでした。だからこそ、オイ
ル交換、タイヤ、車検、鋳金
カーコーティング、自動車保
険、レンタカー、車販、LP
ガスなど、お客様の困り事を
一つひとつ解決しながら事業
を広げてきました。

つまり、この業界は昔から
「新規事業を続けてきた業界」
なのです。

その歴史を振り返ると、
業界は四つの進化を遂げてい
ます。

第1は「ガソリンスタンド」。

燃料を供給する場所です。

第2は「サービスステーション」。
燃料だけでなく、車
のメンテナンスまで担う存在
へ進化しました。第3は「カ
ーライフステーション」。車販、

カーリース、レンタカー、自
動車保険、カーコーティング
など、カーライフ全体を支え
る役割へ広がっています。そ
して私は、次に目指す姿は
「ライフステーション」だと考
えています。

つて、やみくもに取り組めば
よいかと言えば、新規事業は
それほど甘いものでもありま
せん。新規事業はどうすれば
成功するのでしょうか。
私は三つの原則があると思
っています。

第1は、「新しいことをやり
過ぎない」ことです。

最も失敗しやすい新規事業
は、「新しい商品」を「新しい
お客様」に売ることです。一
方で、成功する事業は、既存
のお客様へ新しい商品を販売
するか、既存の商品を新しい
市場へ広げるか、そのどちら
かです。既存領域から離れ
すぎない事業を見つけること、
これが大切です。

第2は、「目の前のお客様」
の困り事を聞くことです。

新規事業の種は、マーケッ
トレポートの中ではなく、現
場にありません。給油中の会

話、洗車後の一言、車検の相
談中、その中の何気ない一
言が、新しい利益の柱になり
ます。アンテナを張ってスタッ
フとお客さんの会話を拾って
みてください。

第3は、「悲観論」で計算
し、「小さく始める」ことです。

投資は何年で回収できるの
か。売上が半分でも利益は残
るのか。最悪のケースでも会
社は耐えられるのか。そこま
で考えて初めて挑戦する価値
があります。そして、小さく
試し、改善し、成功したら広
げる。この順番が成功への近
道です。

上記の3点がイメージでき
ると先述の、

◆ガソリンスタンドからサー
ビスステーションへ

◆サービスステーションから

カーライフステーションへ

◆カーライフステーションか

らライフステーションへ

もイメージが湧いてくると思
います。

新規事業とは、本業を捨て
ることではありません。

会社の存在価値を、時代に
合わせて広げ続けることです。

皆さんの会社は、10年後、
20年後、地域からどのような
会社として必要とされている
でしょうか。その未来を描く
ことこそが、新規事業の第一
歩なのです。

(株)プレジデントビジョン
石原 尚幸
代表取締役

いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋市出身。
96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。
京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配
属。08年に独立起業し、2012年法人化した。