

## ひかりの見つけ方

### 1 ひかり

#### (1) 意味

あなたの会社・お店には、特長（特徴ではない）がありますが、新規事業の土台になる特長をひかりといいます。

たとえば、社長・店長が謙虚で他人の話を受け入れ新しいことを試してみることはひかりです。改善活動が行われていることもひかりです。いずれも新規事業の土台になりえます。

#### (2) 普遍性

すべての人に長所があるように、すべての会社・お店にひかりがあります。あなたの会社・お店が稼働しているということは何らかの長所がある証拠です。

売上高が下がっている、赤字が続いているなどは関係ありません。ましてや規模、業種、地域など関係ありません。

#### (3) 性質

自分の長所をご自身で見つけ出すことが難しいように、会社・お店においても社長や管理者がひかりを抽出することは難しいかもしれません。ましてや、それを土台にして新規事業につなげることは難しいでしょう。

### 2 方法

ひかりを見つけ出すには（1）経験 and/or（2）比較の方法を使います。

#### (1) 経験

##### a) 意味

新規事業に関係し、新規事業を立ち上げた経験があれば、その立ち上げができなかった経験とともに、新たな局面において「これ、モノになる」ことに気付くでしょう。

経験はそれに携わった深さと回数に関係します。

実際に新規事業を立ち上げたプロジェクトリーダーであったのであれば深いと言えますし、他社が立ち上げた経緯をつぶさに聞いていれば浅い経験です。これらが1回であれば少ないし3回であれば多いです。

## b) メリット・デメリット

経験は役に立つのですが、きちんとメリット・デメリットを理解しておくことによって真の「武器」になります。

メリット：

- 手順、進め方がわかる
- 困難を乗り越えることができる
- 撤退のタイミングがわかる

デメリット：

- 他人から尊敬されたい気持ちが前面にあらわれる
- 形式にこだわる

## (2) 比較

### a) 比較対象

新規事業の立ち上げに成功した会社（または、すでに定年退職した先輩の事例、転職者が前職場で経験した事例など）と比較します。詳細な経緯の書かれた出版物、実務者の講演も参考になります（ただし、これには隠された箇所があります）。

成功した会社は、たまたま、偶然、運が良かったから、成功したわけではありません。たとえば下記が良かったからです。

ヒト：

社長の経営戦略・従業員処遇、管理者の権限と責任、社外人材との交流など

モノ：

新規事業にかかるルール、試験室・実験室などの設備、会社の立地

カネ：

財務の安全性・収益性・成果配分、新規事業予算

### b) 抽出

成功した会社と比較したところ複数の候補が見つかった仮定しましょう。それら一つ一つをカードに書き出します。複数枚のカードをテーブルにならべ、やや目を離して眺めます（専門家は「展覧会をする」と言います）。個々のカードにこだわるのではなく、複数枚のカードの全体が何を言っているか、想像しましょう。そこで見えてくるものがひかりです。

## 3 新規事業の種

ひかりが見つかったとして、すぐに新規事業が成就し、あるいは経営の健全化が達成されるわけではありません。相手（販売先、親会社、住民のライフスタイルなど）に受け入れられる必要があります。

本項おわり