

presented by Funai Consulting Co., Ltd

[2008年09月26日]

### 不動産関連企業における新規事業開発とは

最近、不動産不況の影響を受けてか、新規事業開発におけるご依頼が多くなってきました。このようなご要望に至る背景の多くが、「今の本業が低迷している為、それを保管できうる別の事業を」という発想がベースになっているようです。更に「本業の低迷」を紐解くと、市況による一時的な落ち込みというよりは、ここ数年の間におこった様々な変化によって、ビジネスモデルそのものの構造的改革を求められるケースが多いのが実情です。

つまり、こと何らかの形で不動産を取り扱う業態においては、全く新しい事業に取り組むというテーマのみならず、現状事業を見直す際にも、ある種の新しい発想、または新しいモデルへの挑戦が必要不可欠になってきているといえるでしょう。

### 新規事業立上の際の押さえどころ

我々が不動産関連企業に新規事業のご提案もしくは新規事業開発におけるサポートをする際に必ず、おさえているポイントは次の3つです。

1. 現状事業との相乗効果もしくは、現状の強みが有効に活用できる事業にとりくむ事
2. ライフサイクル上、成長期の事業に参入する事
3. できるだけスタート時に莫大なインシャルコストがかかる事業は避ける事

どんな新規事業分野であれ、誰も実行したことがなく、現状世の中にどこにも存在しない事業でない限り、必ず大きなシェアを有する競合や先発企業が存在します。つまり新規事業を始めた時点で自社は後発企業に位置づけられ、必然的に競合に対して実績や経験において後れをとることになります。それを少しでも解消するためには、現状の自社の強みを活かす、もしくは現事業からの相乗効果を得られるものを選択するに越した事はありません。

更にその業界や市場が成長期であれば、市場の成長に自社の成長が牽引されるケースも様々な事例で実証されています。とはいうものの新規事業はそれなりのリスクを持つ事になります。その為

にもファイナンスの観点から見ても、出来る限り大きな投資は避けるほうがよいと判断できます。

その他にもケースによっては様々な制約条件をつけていきますが、必ず抑えるべきポイントとしてはこの3点になります。

その上で、市場性（競合や需要の動向） 採算性（3年度の収益イメージ） 実現可能性（財務・ファイナンス力、人的資源、モチベーションを含めた自社の実行力等）の3点を、できるだけ定量的に分析していきます。特に の、新規事業立上メンバーの意欲や、新規事業に対する前向きな姿勢が立上当初の勢いに大きく影響を与える事はいうまでもありません。

これらのポイントを全て満たす事ができるような新規事業、新規ビジネスモデルというものとはそれほど多く存在するわけではありません。

「今の事業が低迷しているから新しい事業を」という安易な発想のみで成功できる事業など、マーケットに存在しなくなってきているのでしょうか。いずれにせよ戦略的に事業を構築する力がどの企業にも求められていえ、そのような力をもった企業においては、どんな分野であれ強い力を発揮することになります。

船井総合研究所  
リアルエステートビジネスチーム 久木田 光明