

# 販路開拓通信

【vol.46】

「販路開拓通信」は販路開拓コーディネート事業の活動を終えられた企業の事例のご紹介や当事業のタイムリーな情報をお届けしています



狙うは大市場！仮説と検証で顧客に迫る！



独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
関東支部 経営支援部 マーケティング支援課  
TEL: 03-5470-1638

## 第五回

## 現場・現物・現実重視の仮説検証

## ▶ プロトタイプづくりの勧め

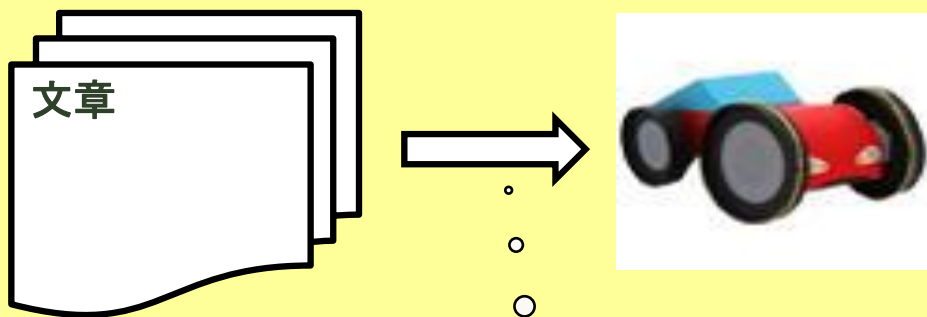
第三回から第四回にわたって、新たな顧客価値を付加する一方で、従来の価値を思い切って取り除き、メリハリのきいた戦略キャンバスを創っていくプロセスについてお話ししてきました。

ただし、どんな素晴らしい戦略キャンバスができあがっても、ここで描かれた戦略は仮説でしかありません。仮説は検証しないと先へ進みません。

第五回は、この仮説検証について、いくつかの方法をご紹介します。なお、「ブルー・オーシャン戦略」のなかで触れられている事柄にとどまらず、私ならではの視点が含まれることをご了承ください。

仮説検証のプロセスに入る前に、ぜひ準備しておきたいことがあります。それはプロトタイプづくりです。プロトタイプとは試作品を意味します。通常、試作品を作るには相当の費用がかかりますが、初期の検証段階では模型のレベルでかまいません。

ここで申し上げたいことは、**形にすることの大切さ**です。**形にすることで、文章や図面では気付かなかった新たな気付きを得ることができます**。さらに、次ページでご紹介する、想定顧客に対するインタビューや観察の精度を高めるために役立つことができるのです。



形にすることで、  
新たな気付きが得られる

## ➤ 現場観察とインタビュー

「ブルー・オーシャン戦略」では、自ら現場を観察することの重要性を指摘しています。そして、このプロセスをけって外部委託してはいけないと明言しています。自分の目で確かめるのと、間接的に報告を受けるのとでは、雲泥の差があるということです。この現場観察は、戦略を策定したり意思決定をするマネージャークラスの人たちにこそ求められる行動なのです。

### 【現場観察】

現場観察は、新たな顧客価値を発想する際に役立ちますが、仮説を検証する際にも活用できます。前ページでご紹介した「プロトタイプ」を、想定する顧客の前に提示し、顧客がどのような反応をするかをつぶさに観察するのです。

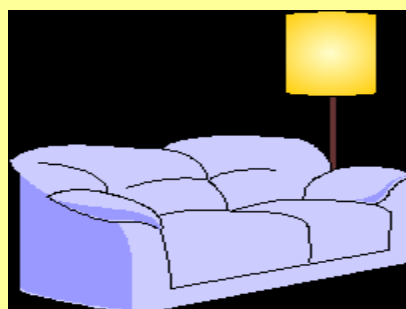
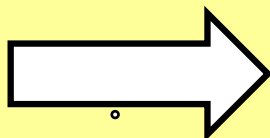
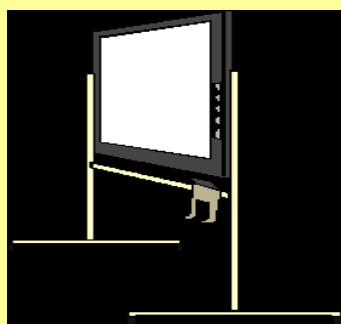
ここで注意したいことは、できるだけ使用シーンに近い環境で実施することです。会議室のような環境では、顧客の本音の反応は観察できません。まさに、現場・現物・現実重視です。

この観察を通して、仮説の見直しや修正を行っていきます。

### 【インタビュー】

仮説検証で用いられる手法に、グループインタビューという手法があります。インタビュールームといわれる会議室のような場所で、モデレーターが対象者の本音や気付きを探っていく手法ですが、ここでも現場観察で申し上げた、実際の使用シーンに近い環境で実施することをお勧めします。人間は、臨場感のある環境のなかでこそ、初めて気付くことができるからです。

まさに、「事件は会議室で起きているんじゃない。現場で起きているんだ」ということです。



実際の使用シーンで  
観察、インタビューを行う

ブルー・オーシャンの創造に成功しても、モノマネする企業が出現します。最終回は、独自に開拓した市場を長期にわたり継続させる手法についてご紹介します。

## 第六回：ブルー・オーシャンを継続させるコツ

## 掲示板

### 1) 小規模企業共済制度のご案内

小規模企業共済制度は、小規模企業の個人事業主(共同経営者を含む)または会社等の役員の方が事業をやめられたり退職された場合に、生活の安定や事業の再建を図るための資金をあらかじめ準備しておく共済制度です。いわば「経営者の退職金制度」といえます。

この制度の特徴は、掛金は全額所得控除。受け取る共済金も退職所得扱い又は公的年金等の雑所得扱いとなります。

加入できる方は、常時使用する従業員数が20人以下(商業・サービス業5人以下)の個人事業主及び会社等の役員。掛金月額は、1千円～7万円の範囲内で自由に選べます。

また、平成23年1月1日から個人事業主の「共同経営者」も加入できるようになりました。ただし、加入できるのは個人事業主1人につき「2人まで」です。

詳しい内容のお問合せと加入申込みは、**商工会、商工会議所、青色申告会、金融機関の本支店**の窓口で取扱いしています。制度の運営は、独立行政法人中小企業基盤整備機構が行っています。

(URL <http://www.smrj.go.jp/kyosai/index.html>)



小規模企業共済

### 2) 7月21日「オープンマッチング会」を開催いたしました

当事業での活動を目指す企業4社が販路開拓チームアドバイザーとブラッシュアップしたマーケティング企画を販路開拓コーディネーターの前でプレゼンを行いました。その後、個別の検討会を実施し、意欲あるコーディネーターと活発な議論が交わされました。

