

富田賢の新規事業&CVCのための 情報 Station

富田 賢
 CVC JAPAN 株式会社
 代表取締役社長

コロナ禍における 新規事業の3つの方向性

新型コロナウイルスの蔓延によって、皆様ご承知のように、経済社会は大きな影響を受けています。

私も例年、年十回を超える海外出張をしていましたが、コロナ問題が発生した今年3月以降は、当然ながら、一切、海外出張に行けず、CVC ファンド運営における新規投資も一部、ストップしています。世間全体で見ても、大手企業の決算や決算見通しは、軒並み大赤字という報道がなされています。(なお、一部、コロナ禍でもむしろ業績好調な企業もあります。)

このような状況下、政府も、感染防止と経済活動の両輪を回すことを目指そうとしています。

では、新規事業に取り組む担当者は、どのように、このコロナ禍での新規事業立ち上げの取り組みを推進していけばよいのでしょうか？

そのためには、コロナ禍で変化したことをまず捉え、それに合わせた方向性を考える必要があります。ここでは、コロナによって、変化した事情を大きく3つ挙げたいと思います。

非接触ということが大きなポイントとなりました。非接触が求められるために、リモート（遠隔）も求められるようになりました。テレワークの推進などです。

それにより、ZOOMなどのテレビ会議システムの急速な普及が進みました。今まで、対面で面会・会議をしなければならないと思っていたことが、そうではなく、ZOOMやMicrosoft Teams、Google MeetなどのWeb会議システムでの会議で、ことが足りるということが明らかになりました。このような中、ZOOM社は急速な大幅な成長をしており、日本でも、Web会議システムのブイキューブ社なども成長しています。

さらには、Chat Work、Slack、LINE WORKなどのワーク・システムのさらなる普及が考えられます。そして、今後、バーチャル・オフィス（仮想空間でオフィスを構築し、その中でやり取りする仕組み）のシステム・サービスが出てくることが予想されます。実際、CVC JAPANが運用するCVCファンドの投資先企業で、バーチャル・オフィスの事業に取り組んでいる先があります。

1 非接触・リモート

1つ目は、コロナによって、密を避け、ソーシャル・ディスタンスを取ることが必要となり、

2 巣ごもり需要・持ち帰り

2つ目は、緊急事態宣言の時は、特にそうでしたが、人々が Stay Home で自宅にいな

ければならなくなると、E コマースなど通販が伸びるなど、巣ごもり需要が高まりました。

Amazon、ZOZOタウンなどの通販が伸びています。Amazonの2020年7～9月期決算は、純利益が前年同期比3倍になりました。

ソニーは最近、プレイステーション5を発売しましたが、ゲーム機も、巣ごもりの流れも相まって、売り行きが伸びるのではないのでしょうか。

また、密による接触を避けるため、テイクアウトの販売増加が見られます。コロナ対策の中で、大打撃を受けている飲食業において、テイクアウト・メニューを拡充させて、むしろ業績を伸ばしている会社もあります。実際、CVC JAPANのコンサルティング先企業で、高級フルーツパーラーを運営している株式会社フルーツむらはたのテイクアウト・パフェ事業は、売上を大きく伸ばしています。Uber Eatsの急速な普及も、外出自粛・店舗での密回避の流れの中での動きです。

3 DX導入の必要性アップ

3つ目は、今、政府も「脱ハンコ」を掲げていますが、民間でも、コロナ禍においても、社内決裁等の印鑑の押印のために、オフィスに行かなければならないという問題が明らかになりました。

この印鑑の押印問題に見るように、日本企業は、さらなるDX（デジタル・トランスフォー

メーション）が求められています。

DXは、単なるIT化ではなく、IT化+ビジネスモデルの変革となります。このたびのコロナによるIT化の要請を受けて、IT化をすただけでなく、ビジネスモデルの変革までつなげられると、そこに新たなビジネス・チャンスがあるだろうと思います。

DXで、社内でのやり取りが変わり、そして、社外とのやり取りが変わり、ビジネスモデル自体も変化していく流れを注視していく必要があるでしょう。

DXは、IoTと同様、1社だけで進めることには限界があり、その導入促進のためには、他の会社と組む、あるいは、何社かの企業がアライアンスをするといったことも出てくると思われま。DXをアライアンスというキーワードで考察していくことも有益でしょう。

このように、コロナによって、これまで、当たり前だと思っていたことが当たり前ではなくなり、また、コロナの影響によって、新たなニーズが出てきている状況にあります。いわゆるニューノーマル（新しい生活様式）に合わせたマーケット・ニーズを捉えていく必要があります。

新規事業を考えていくにあたっては、業種・業態にもよりますが、そのようなことを軸として、方向性を考えていくとよいでしょう。それにより、新規事業の方向性が見えてくると思われます。

今、
ここにない
未来を描く。



CVC JAPAN 株式会社

〒107-0062 東京都港区南青山 2-11-13
南青山ビル7階

Tel : 03-6455-5255

★お問い合わせはこちら！

<https://www.cvcjapan.com/contact/>

