

気候変動関連の新事業創出

カーボンニュートラルの実現に向けて、企業の温室効果ガス削減の取り組みが加速しています。しかし、変化のスピードが増す現代社会において、企業が持続的に成長していくためには、単なる削減だけでは十分とは言えません。リスク対応だけでなく、時代の変化をチャンスと捉え、自社の強みを活かした新しい事業に踏み出すことが重要です。今回は、そんな新事業創出の考え方や方法についてご紹介していきます。

◇市場のニーズを見つける

まずはPEST分析などの手法を用いて、気候変動問題に関する潮流を整理します。PEST分析とは、政治、経済、社会、技術の4つの切り口から外部環境変化を分析する手法です。気候変動問題に関する潮流には図1のような例が挙げられ、こうした潮流から顧客の行動や状況の変化を予測したうえで顧客のニーズを見出します。また、顧客が製造業であれば、図2のように企業のバリューチェーンに着目することも方法のひとつです。

例えば、「CO2排出量低減への要請の高まり」という潮流から、顧客企業の省エネ取組みの拡大が予想され、製造プロセスにおいて「設備別のエネルギー使用量を可視化したい」といった顧客ニーズを考えることができます。

(次ページへ続く)

Political（政治）	Economic（経済）
- 環境規制強化 - 炭素国境調整処置（CBAM） - 欧州電池規則 - 補助金政策	- 為替変動 - ESG投資の拡大 - 原材料価格の高騰 - エネルギー価格の高騰
Social（社会）	Technological（技術）
- CO2排出量低減への要請の高まり - 再生可能エネルギーの普及 - 自然災害の激甚化 - エシカル消費の拡大	- 自動運転技術 - コネクテッドカー技術 - バッテリー技術（航続距離・充電時間）

図1. 気候変動関連のPEST分析

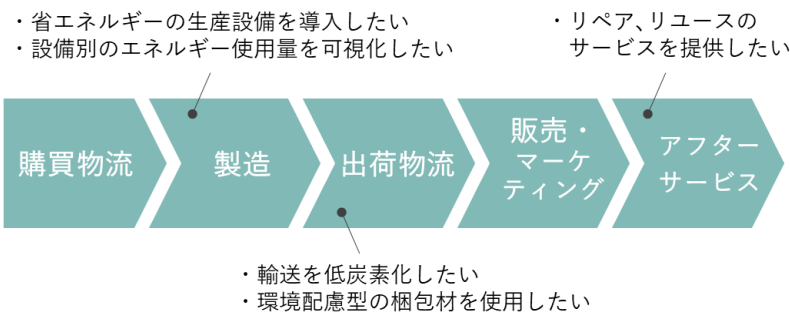


図2. 気候変動関連のバリューチェーン分析

◇自社の強みとなるシーズの整理

次は、自社の強みとなるシーズを整理します。既存の事業と全く関係のない新規市場に飛び込むのはハードルが高いので、自社の強み、特に技術力を活かせる市場を狙うことが効果的です。そのためには、自社がどのような技術を保有しているか棚卸しを行います。

棚卸しの際は、技術の特長や効能(価値)だけでなく、効能を発揮する場面・用途まで整理することがポイントです。たとえば「永久磁石材料技術に強みがある」というだけでは、その技術により、どのような価値を提供できるのか分かりにくいので、「サイズが小さくても、強い磁力を生成できる」のように効能（価値）まで記載します。また、効能を発揮する場面・用途として「製品の小型軽量化、省エネ化」、と具体的に整理しておくことで、対応できるニーズを検討しやすくなります。

◇新事業アイデアの発想

ニーズとシーズを把握した後は、図3のように、縦軸、横軸にそれらを並べ、そのマトリクスから新事業アイデアを検討していきます。

例えば、図2に挙げた「省エネルギーの生産設備を導入したい」というニーズに対して、シーズとなる「永久磁石材料技術」を掛け合わせることで、「高効率永久磁石材料を用いた、産業用ロボット向けの省エネ型駆動モーター」という事業アイデアを創出できます。

ここで紹介した手法は一例であり、技術力以外にも企業が保有する複数のケイパビリティを掛け合わせることで模倣困難性が高まり、競争優位を得やすくなります。

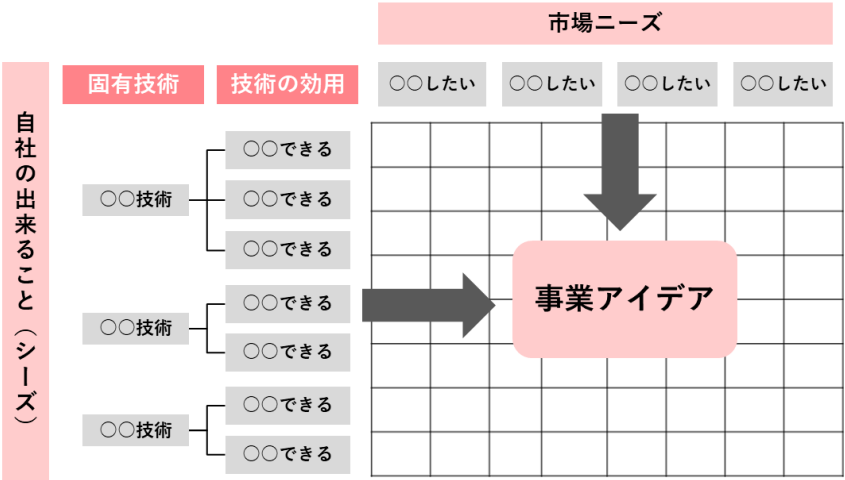


図3. アイデア発想のマトリクス