

事業再構築・業態転換の検討の進め方（方向性と取り組む内容を考えよう）

事業再構築や業態転換において、方向性と取り組む内容の検討にあたっては、

「①新商品サービス開発（既存の市場や顧客に新しい商品やサービスを提供する）」

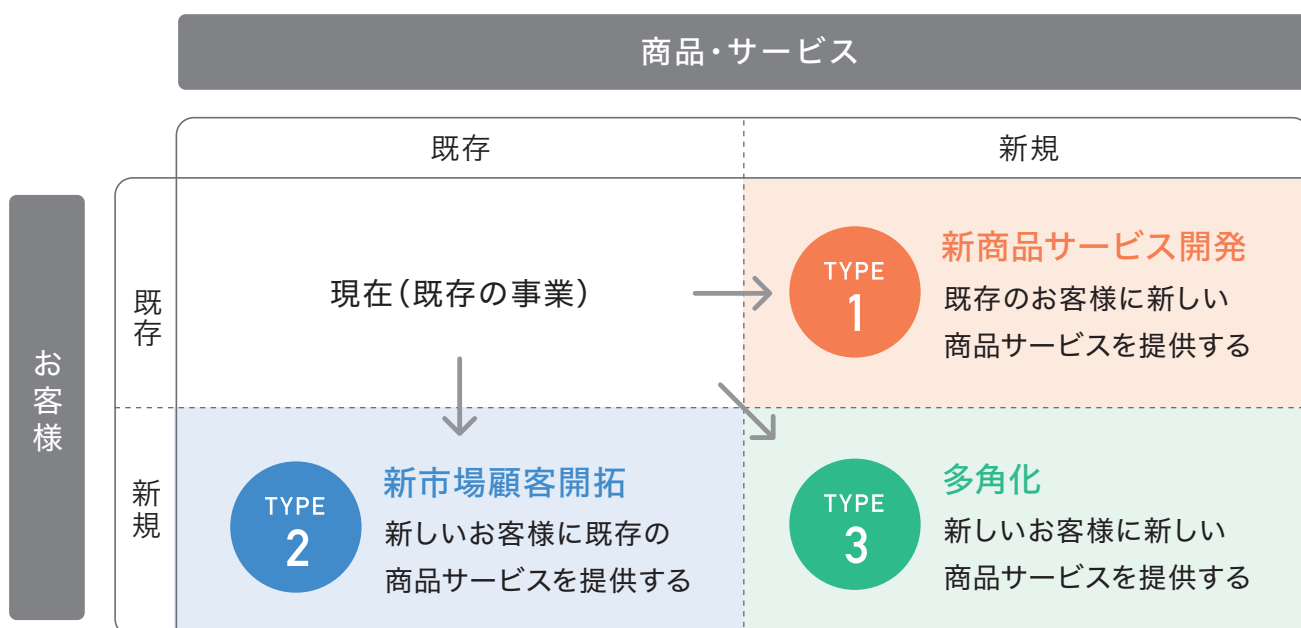
「②新市場顧客開拓（新しい市場や顧客に既存の商品やサービスを提供する）」

「③多角化（新しい市場や顧客に新しい商品やサービスを提供する）」

※①②の組み合わせの計3つの類型タイプで考えてみましょう。

別ページの「事業再構築・業態転換を検討する第一歩（自社の立ち位置を知ろう）」と「事業再構築・業態転換を検討する第一歩（自社の財務状況を知ろう）」で、ある程度の現状認識ができたなら、その結果を踏まえて、自社の事業再構築や業態転換の「方向性」と「取り組み内容」を考えてみましょう。

別ページの「[事業再構築・業態転換とは？](#)」でも既にお示しの通り、「商品サービスを新しく変えるのか？」「お客様を新しく変えるのか？」「両方とも変えるのか？」の3つで検討するのが分かりやすくシンプル
ちらを、「[アンゾフのマトリクス](#)」という枠組みで考えてみましょう。 です。こ



プロダクト・ライフサイクルによる分析や、PEST分析で認識した「事業」「商品サービスの売上利益」「顧客数（市場規模）」「競合数」の段階時期及び変化の予測等を踏まえて、自社をこの枠組みに当てはめた場合に、具体的にどのような取り組み内容がイメージできるでしょうか？ぜひ、別ページ「事業再構築・業態転換の検討の進め方（方向性と取り組む内容を考えようケーススタディ）」も参考にしながら、検討してみましょう。