

◆事例 03： AI・IoT 時代の事業転換戦略

・業種： 製造業／BtoB 老舗企業

A.課題： 10 年前は最盛期だった売上が半減した。製品がコモディティ化（他社との大きな違いがない）したことで海外（中国等）からの低価格ものに市場が席卷された。「現在の延長線上に未来がないことは認識しているが、何とかして事業を再成長させたい」

B.提案： 大きく二つの進め方をご案内しました。一つ目は、現在持っている技術を隣接の市場にむけて転用して新市場を創る方策。もう一つは、これからの IoT 時代の特性に合わせて、現製造事業（プロダクティング）の前後、つまり、ビフォー（センシング）とアフター（コンサルティング）を一気通貫にして、新サービス産業の盟主になる方策です。この二つを同時に進める社長直轄・社内横断プロジェクトを発足することを提案しました。

C.結果： 早速社内横断で、8 人のメンバーが招集されて二面から検討が行われた。老舗企業としての信頼があり、隣接の新市場開発も技術、営業が一体になって進めて新しい柱に育っている。①センシング、②プロダクティング、③コンサルティングの一気通貫は、センシング設備を導入して、新ビジネスモデルとして業界に先駆けた展開となった。新業態（製造業から新サービス産業）への脱皮になりました。多くの営業先との繋がりがあることで、業界の盟主に向かっています。