

# DtoCの新規事業参画について

川下竜彦

# DtoCの新規事業参画 アジェンダ

- 1 概念や考え方
- 2 参入市場探し
- 3 選んだ市場の精査方法



# 川下の実績

欧米輸入:

年商2億円

メンズ化粧品事業:

年商8億円

レディース化粧品事業:

商品不備が発覚し、売上不振だったので撤退

ガジェット事業:

年商1.5億円

防災事業:

年商7.5億円

アウトドア事業:

年商20億円

ユニセックス化粧品事業:

年商2億円

ヘルスケア事業:

年商6億円

ガジェット事業買収会社

年商20億円

# 新規参入の意義と重要性

リスクヘッジになる

既存事業を無理して伸ばすか伸ばさないか

人を簡単に切れない問題

# 積み上げ思考と未来逆算思考

そもそもなぜ新規事業参画をするのかを明確化に。

金を稼いでほしいことがある。その場合は出口をある程度入る前に想像しないとイケない。

その事業がしたい。その事業で食べていけるかだけを考えれば良い。ハードルは低くなるし、強い。



# 一人社長の場合

新規事業参画はやりたい市場でやればよいと思う。

新規事業を作り、軌道に乗せてバイアウトをするのが現状の成功とされている流れ。

金を持つことで何をしたいというのが無い人が、大量のお金を持つと減らすのが怖くなる。また稼ごうとする。

お金だけが増えていくのであまりおすすめでは無い。





# 僕が一番大切にしていること

情報を無差別的に取っていくことが、重要なプロセス。

**点と点を大量に持つことで、それらが線で繋がるのが生まれる。**

へー面白いなと思うのを1,000個でも思え、集めたら先行者として事業出来る可能性が高いと思う

# 情報収集源

## ランキング

楽天、Amazon、外国のAmazonでの商品ランキングを参考にする。

## SNS

TikTok、YouTube、X、Instagram、ネットニュースサイトから情報を得る。

## 人

飲み会での会話から得られる情報も重要な収集源となる。





## 街でも考えること

1

なんたるこれ？

ただの飴か。

2

Bubbleという名前だから

入浴剤とか石鹸かと思った。

3

こういう入浴剤や石鹸も面白いのでは？

飴のような見た目のバブル入浴剤や石鹸。

# 今自分が何を持っているのか戦闘力を知る

人



物



金



技術



# 新規事業の予算について

## 出資金

実績的に輸入系商品の場合は出資金900万円

## 役員貸付

役員貸付は最大6,000万円

## 創業融資

創業系の融資もあるので視野に。

## キャッシュフロー

キャッシュフローの意識も非常に重要

# 良い商品から入る会社が多い

## ブランドの視点

基本的にはブランドという視点から入る方が良い。強烈に良い商品は別として、単純に良い商品だからというのは長期的に稼げない確率が高い。

## クロスセルの重要性

つまりクロスセルが出来るような商品を選ぶことが重要。これにより、顧客に対して複数の商品を提供することが可能となる。

# ここまでのまとめ

## 情報収集の実施

まずはこれらの考えと情報収集を大量に行うこと

## アイデアの精査

沢山のアイデアを持ち、これらから説明するデータで精査する

## 事業化の感覚

事業化できる感覚は体感的に約1/20

# マーケットリサーチと需要予測

## Googleトレンド

市場の動向を把握するための重要なツールであり、検索データを通じて消費者の関心を分析します。

## Amazonランキング

製品の人気度を示す指標であり、売れ筋商品の傾向を掴むのに役立ちます。

## 楽天ランキング

楽天市場内での商品の売上ランキングを提供し、市場の需要を予測するのに有効です。

## SNS

消費者の声を直接聞くことができ、トレンドや意見を収集するのに最適なプラットフォームです。

## 広告単価はいくらくらいか

広告の効果を測定し、マーケティング戦略を立てる上で重要なコストの一つです。

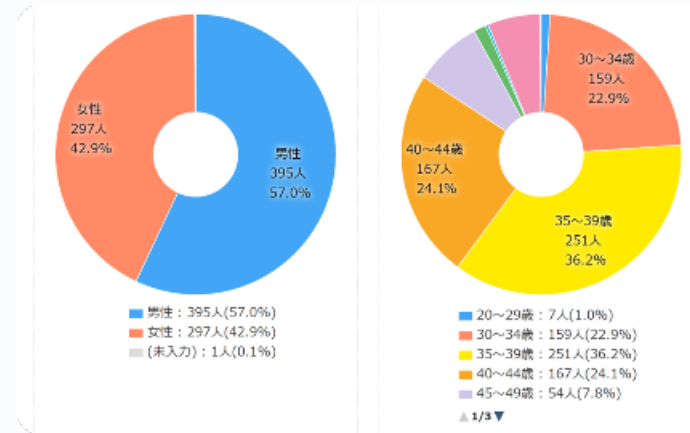
需要予測に関しては正直データ集めきった上で勘しかない。市場規模全体を見る人も多いけど、それよりかはポジショニングの中でやる。

# レビューを読み込む



## 商品のCSが出来そうなレベルまで知る

その商品のカスタマーサポートが出来そうなレベルまで知ることが重要です。



## 楽天での男女比がわかる

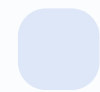
一応楽天だと、購入者の男女比がわかるので、ターゲットを絞りやすいです。



## 顧客満足度の高い商品

レビューからは、その商品が顧客満足度を高める可能性があるかどうかが見えてきます。

# 参入市場のライバルについて



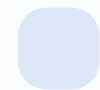
## ライバルの強さの重要性

ライバルの強さはあまり関係ないと思う。



## 小さな市場の競争

とても小さな市場でライバルがいる場合は気にする。



## 業界No1の追求

業界No1を目指さない場合は自分のポジショニングのライバルを見てれば良いという考え方です。



## 市場への挑戦

背伸びした市場に入ってもなんとかなる

# リスク探し

コンプライアンス

商標や特許や薬機法など

事故が多そうな商品か

包丁、ライター、肌につけるもの

壊れやすいか

輸送中大丈夫か。

商品特性上に見合った多方面の角度からリスクやデメリットをとにかく探す



# 自分の立ち位置を決める

ポジショニング

SWOT分析

USP



# 自分の立ち位置を決める

	A	B	C	D	E	F
1		自社商品		<a href="https://item.rakuten.co.jp/mks-hop0/c4/">https://item.rakuten.co.jp/mks-hop0/c4/</a>	<a href="https://item.rakuten.co.jp/sinsan-kai/erway-a02/">https://item.rakuten.co.jp/sinsan-kai/erway-a02/</a>	<a href="https://item.rakuten.co.jp/sinsan-kai/erway-a01/">https://item.rakuten.co.jp/sinsan-kai/erway-a01/</a>
2	画像		Ranger-x 			
3	メーカー名	CDC社	CARDAN	EENOUR	ERWAY A02	ERWAY A01
4	レビュー数					
5	販売価格	7.5Ah : 438USD 10Ah : 443USD	513USD	¥114,800	¥169,800	¥129,800
8	容量	7.5Ah or 10Ah	13Ah	12.7Ah (7500+5200mah)	14.2Ah (7800+6400mah)	11.6Ah (5200+6400mah)
9	最大走行距離 (補助)	標準 : 40~140km フル電動 : 7.5A 27km、10Ah 36km	標準 : 70~90km フル電動 : 50-70km	標準 : 最大80km ダブルバッテリー : 最大140km	標準 : 最大70km ダブルバッテリー : 最大130km	標準 : 最大50km ダブルバッテリー : 最大110km
10	動力&モーター種類	250W Anandaのハイスピード ブラシレスモーター	250W ハイスピード ブラシレス モーター	250W	350W	350W
11	重量	19kg (10Ah)	31kg	21.5kg (ダブルバッテリー : 1.5kg )	23.4kg (ダブルバッテリー : 1.7kg )	19.8kg (ダブルバッテリー : 1.7kg )
12	タイヤサイズ(インチ)	20*2.4インチ	20*4インチ	20インチ	20*2.2インチ	20*2.2インチ
13	AC充電時間	2WAY 7.5Ah : 3~4時間 10Ah : 4~5時間	5~7時間	2WAY : 3~5時間	2WAY : 3~4時間	2WAY : 3~4時間
14	本体防水仕様	IPX5	性能なし (バッテリー内蔵)	IPX5	IP64	IP64
15	ディスプレイ	○ IPX5防水	IP65	○ IPX7防水	○ IP64防水	○ IP64防水
16	素材	6061アルミ合金	6061アルミ合金	6061アルミ合金	アルミニウム	アルミニウム
17	リアキャリア	-	○	○	○	○
18	アシスト	5段階	5段階	5段階	5段階	5段階
19	シマノ製ギア	○ 7段階	○ 7段階	○ 7段階	○ 8段階	○ 7段階

# 自分の立ち位置を決める

	A	B	C	D	E	F
1	自社商品		<a href="https://item.rakuten.co.jp/mks-hop0/c4/">https://item.rakuten.co.jp/mks-hop0/c4/</a>		<a href="https://item.rakuten.co.jp/sinsan-kai/erway-a02/">https://item.rakuten.co.jp/sinsan-kai/erway-a02/</a>	<a href="https://item.rakuten.co.jp/sinsan-kai/erway-a01/">https://item.rakuten.co.jp/sinsan-kai/erway-a01/</a>
2	画像		Ranger-x 			
19	シマノ製ギア	<input type="radio"/> 7段階	<input type="radio"/> 7段階	<input type="radio"/> 7段階	<input checked="" type="radio"/> 8段階	<input type="radio"/> 7段階
20	サスペンション搭載	×	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
21	折りたたみ対応	<input type="radio"/> (マグネット式)	<input type="radio"/> (マグネット式)	<input type="radio"/> (マグネット式)	<input type="radio"/> (マグネット式)	<input type="radio"/> (マグネット式)
22	バッテリーセル	リチウムイオン	リチウムイオン			
23	積載耐荷重	走行中：90kg 停止中：125kg	165kg	125kg	110kg	100kg
24	バッテリー寿命	500回 (70~80%)		-	400回 (60~80%)	400回 (60~80%)
25	ブレーキの種類	機械式ディスクブレーキ ※油圧ディスクブレーキにも変更可能	機械式ディスクブレーキ	ディスクブレーキ	油圧ディスクブレーキ	
26	アシストセンサー	スピードセンサー ※トルクセンサーにも変更可能	スピードセンサー	トルクセンサー	トルクセンサー	トルクセンサー
27	オプション					
28	予備バッテリー	×	×	<input type="radio"/> 5200mah：+29800円 (出力対応)	<input type="radio"/> 5200mah：+29800円 <input type="radio"/> 6400mah：+34800円	<input type="radio"/> 5200mah：+29800円 <input type="radio"/> 6400mah：+34800円
29	トルクセンサー	<input type="radio"/> (+38USD)	×	-	-	-
30	前カゴ	<input type="radio"/> (費用かかる)	-	<input type="radio"/> +5980円	<input type="radio"/> 脱着式：+6800円	<input type="radio"/> 脱着式：+6800円
31	ヘルメット	<input type="radio"/> (G.O製品)	<input type="radio"/> (G.O製品)	<input type="radio"/> +2480円	<input type="radio"/> +6600円	<input type="radio"/> +6600円
32	ドライバーセット	×	×	<input type="radio"/> (付属する)	<input type="radio"/> +2390円	<input type="radio"/> +2390円
33	防寒手袋	<input type="radio"/> (Kashima製品)	<input type="radio"/> (Kashima製品)	×	<input type="radio"/> +2680円	<input type="radio"/> +2680円

# チームビルディング

- 誰に
- どのように
- いつくらいまで

例

最近評判が高いコスメチームのAさんに、商品リリースして半年くらいまで補佐をしてもらう。

上手く行けば部長を任せる

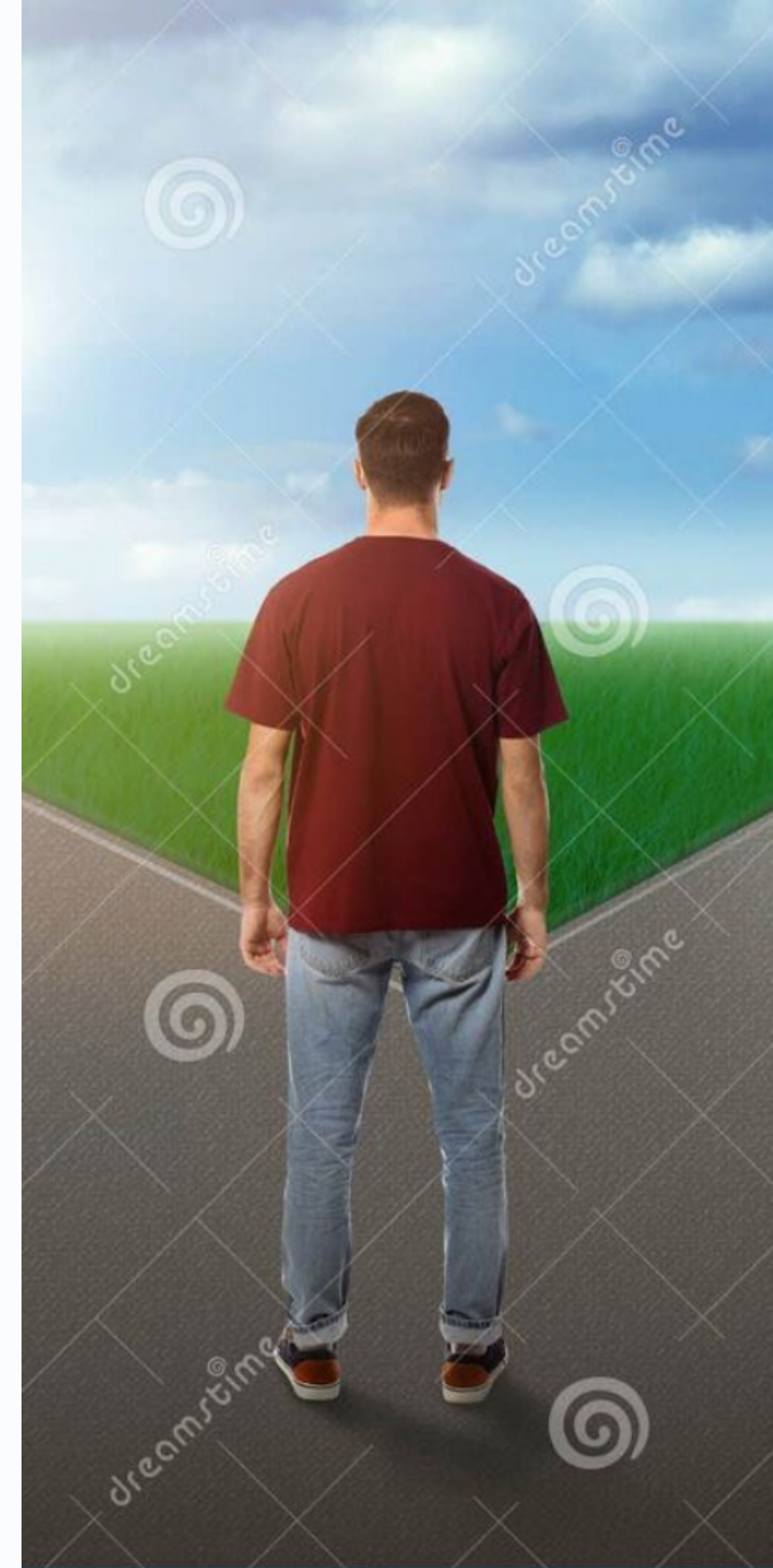
# まとめ

## 情報を踏まえた直感

これらの情報を持った上で、最終的には自分の勘を信じることが重要。

## DtoCの挑戦

僕がDtoCを始めるとき、諸先輩方に相談しても誰も肯定的ではなかった。



# 最後に

- 今は1個の商品でも伸びしろがあればスモールM&Aや事業譲渡出来る時代になった。
- 展示会に行き、魅力的だけどブランド化出来ない単品の商品は捨ててきた。
- 一緒に出来る人がいればいいな