



社長のための 経営雑学

新しい時代を切り拓く実践経営情報紙

第 424 号

令和 1 年 8 月 8 日（木）

発行 税理士法人 KJ グループ

〒536-0006 大阪市城東区野江 4 丁目 1 番 6 号

TEL : (06) 6930-6388

FAX : (06) 6930-6389

最短2週間でMVPを納品し 仮説検証も行うプラットフォームが登場

総務省の人口動態調査によれば、昨年の人口減少幅は過去最大となった。出生数は過去最少、出生数ゼロの自治体も4つあった。人口だけを見ても確実視されるが、消費の低迷が進むことで、国内市場は予想もつかないほど縮小していく可能性がある。

こうした状況を踏まえれば、収益確保がよりシビアになることは間違いない。では、有効な打開策とは？ひとつ挙げられるのは、新規事業の立ち上げ。IT業界が100年前には影も形もなかったことを考えれば、時代に合わせてビジネスを創出し続ける重要性がわかる。一方、新規事業の立ち上げには時間と費用がかかるのも事実。リソースを注入したにもかかわらず、成果の出ないケースは少なくない。

そんな現状をビジネスチャンスと捉える企業が登場。アプリ開発を行うラグナロク社が、最短2週間でMVP（Minimum Viable Product）を納品する新規事業開発プラットフォームを構築している。注目は、専門性の高いフリーランスのチームが仮説検証を行う点。低予算で実験的にアイデアを試せるわけで、中小のみならず大手企業の社内ベンチャーやスタートアップ企業、はたまた起業前のトライアルにも活用できる。技術を持つフリーランスの力を活用してリソースを最小限に抑えるスキームは、どの業種でも参考になるはず。「技術やアイデアが社外流出するのでは…」という心配もあるだろうが、今やオープンイノベーションの時代。“鎖国”してガラパゴスなアイデアや技術を守るよりも、“開国”で得られるメリットを追求すべきではないか。