

新規事業スタートにかかせない

PEST 分析とは？



# はじめに

ビジネスは政治、経済、社会、技術的といった社会全体の変化や影響を受けます。

PEST分析は、自社を取り巻く外部環境を知るための分析です。

主に経営戦略の見直しを図るタイミングや、新規プロジェクトを立ち上げる際に使用します。

例えば、

- 好景気になることが予想され、顧客の購買意欲が向上するので、事業参入を早めよう
- ○○業界での人材不足が加速することが予測されるので、○○サービスをはじめよう！

- 将来の変化や事業に影響を与える要因を発見する
- 外部環境の変化を敏感に察知して時流に乗り遅れない
- 新たな環境下で素早く柔軟な立ち位置を築き競合の優位に立つ

# PEST分析とは？

「PEST」は、**Politics**（政治・法律的な要因）**Economy**（経済的な要因）  
**Society**（社会・文化・ライフスタイル的な要因）**Technology**（技術的な要因）  
の頭文字を合成したものです。PEST分析を用いることで成果を上げられるマーケットを発見できるほか、将来生じるであろうリスクにも備えることができます。

P

各国の政治制度、法律  
治安維持・国防の取り組み  
国民の政治関心（投票状況、デモ等）など

E

国内・世界の経済活動状況、消費者心理  
物価、消費動向、為替・株価・金利動向  
など

S

国内・海外の人口動態、世論トレンド、  
流行（SNSを含む）各国・各地域の文化的  
特性（言語・宗教等）など

T

国内・海外の普及デバイス、新技術の発展  
と浸透（IoT、ビッグデータ解析、IT活用  
等）、知的財産の保有状況（特許等）など

# P：政治的環境要因

政治や法律、税制の変化といった行政面から、市場環境を分析します。

# P

- 各国の政治制度、法律・法改正（税制改正）
- 治安維持・国防の取り組み
- 国民の政治関心（投票状況、デモ等）など

例) AIプログラミングスクール

- 小学校の学習指導要領の改定に伴いプログラミングが必修科目に。
- ICT活用の促進
- 高等教育の無償化（※年収制限あり）

## E：経済的環境要因

経済成長や景気、物価、株価や為替、経済成長率、原材料の価格変動など経済の動向変化を分析します。

# E

- 国内・世界の経済活動状況
- 消費者心理、物価、消費者動向
- 為替・株価・金利動向など

例) AIプログラミングスクール

- 新型コロナウイルスの影響により休校期間の長期化、夏季休暇の短縮等の可能性あり
- 新型コロナウイルスの影響によりオンライン授業を取り入れる学校・スクールが多数
- 講師採用費の増加

# S：社会的要因

人口や流行など生活者のライフスタイルの変化面から市場環境を分析します。

## S

- 国内・海外の人口動態
- 世論トレンド、流行（SNSを含む）
- 各国・各地域の文化的特性（言語・宗教等）など

例) AIプログラミングスクール

- 出生率
- オンライン授業の導入増加
- AI人材の不足
- AIサービスは多いがITリテラシーが低い

# T：技術的要因

技術の変化による影響を分析します。

# T

- 国内・海外の普及デバイス
- 新技術の発展と浸透（IoT、ビッグデータ解析、IT活用等）
- 知的財産の保有状況（特許等）など

例) AIプログラミングスクール

- AIについての関心が高まっている
- eラーニング、学習アプリ
- 画像認識や自然言語処理などのAI技術向上

# PEST分析を行う手順4ステップ

## ① 情報収集

一見関係のなさそうな情報でも、まずは広い視野をもって一通りの情報を収集します。

## ② PEST分類

次に収集した情報をP・E・S・Tに分類します。自社にどのような影響を及ぼすかを考えながら分類してみましょう。

## ③ チャンスとリスクに分類する

チャンスはその情報を活かす施策に、リスクは回避するための施策に繋がります。

## ④ 緊急性や重要度から優先順位を設定する

PEST分析の際に収集される情報は、膨大な量となるのが一般的です。

チャンスとリスクに分類した後に短期的または早期に変化しそうな項目を優先するなど優先順位をつけて分析しましょう。



# PEST分析後の新規アポ獲得方法おすすめ

## フォーム営業

新規開拓営業の方法は様々なものが存在します。

- テレアポ
- 飛び込み営業
- DM
- メール営業

おすすめしたいのが**フォーム営業**です。昨今、ほとんどの企業はホームページを持ちお問い合わせフォームというものが存在します。このお問い合わせフォームに営業メールを送りアポを獲得する手法をフォーム営業といいます。**フォーム営業の強み**はテレアポより格段に**質の良いアポを取ることができる点**です。お問い合わせフォームは事業部長や社長など決裁者が確認していることが多くあります。普段の商談では何ステップも踏まなければ契約できないような商談も、決裁者に直接アポローチすることで受注角度の高いアポイントを獲得することができます。

# フォーム営業自動化ツール GeAIne（ジーン）

見込み客のメールと問合せフォームに自動でアプローチし、テレアポよりも効率的に見込みの高いアポ獲得が実現。受注確度の高いキーマンとの商談獲得を強力サポートする新規開拓営業支援ツールです。



## 特徴

### 1. リスト取得機能※オプション

GeAIne保有の38万社の中からターゲットとなる業界や職種で絞り込み、ダウンロードすることができます。手持ちのハウスリストでは不十分な時に利用するのがおすすめです。

### 2. クリック通知

営業文章内のURLをクリックした企業を通知します。テレアポを組み合わせることでさらに効果的な営業活動が可能です。

### 3. 営業リストの自動作成

過去の受注リストから、アップロードした企業リストの中でおすすめの営業リストを自動作成します。

### 4. 営業文章のABテスト

GeAIneの複数の文章をセットすることで、効果的な営業文章を見つけられます。



ツール導入をご検討されている方、新規顧客の獲得にお困りの方、

お気軽にお問い合わせください。

エッジテクノロジー株式会社

AIプロダクト事業部

TEL：03-6435-8563（AIプロダクト事業部直通）

Mail：geaine-sales@edge-tech.co.jp

