

富田賢の 新規事業のための 情報 STATION

2016年
1月号

巻頭特集

新規事業発案では、「これ、いいね!」👍を大切にする!

皆様、新年、明けまして、おめでとうございます。

今年も、新規事業立ち上げ、がっちり、取り組んでいきましょう。

ワンフレーズで、 「これ、いいね!」とわかる企画を!

さて、新規事業のビジネス企画を作るにあたっては、「これ、いいね!」と一言で、シンプルにわかる内容になっているか大切です。

私は、多くの企業さんで、新規事業の企画内容をお聞きすることが多いですが、何が売りで、何がメリット、強みなのがはっきりわからないものをお聞きすることがあります。

やはり、ワンフレーズで、「これ、いいね!」とわかる企画を作ることが重要です。こねくり回したかのような企画は、結局、シャープにメリット、強みが出ていないため、成功しにくいです。



わかりにくい企画は、 最後の営業面でも苦労する!

経営、特に、経営管理は、仮説検証の繰り返しによるロジックの積み上げだと言えますが、新規事業の最初の発想は、演繹的に考えて、シンプルに、良さがわかることが重要です。

しかも、ぱっと、メリット・強みがわかる内容になっているか?ということは、最後の営業展開にも、大きな

影響があります。「これ、いいね!」とすぐに伝わらない企画の場合、最終、営業マンが営業をする時にも、説明・説得に時間がかかり、手離れの悪い商材となってしまいます。また、ネット広告をするにおいても、ぱっと、わかる内容のほうが、注文を受けやすくなります。

■ ネーミングで成功したダイエットサプリ会社

たとえば、「これ、いいね!」で成功している事例としては、株式会社グラフィコ(長谷川純代社長)のダイエットサプリ「なかつたコトに!」があります。同社は、東証マザーズに上場する予定のようですが、まさにひと言でわかるネーミングで勝った面があると思います。



その他、最近の「がっちりマンデー」というテレビ番組でも、四国の会社で、学生服のリサイクルの事業が伸びている会社「さくらYa」が特集されていました。学生服は、案外、高いわけですが、子供の成長や卒業で、サイズが合わなくなったり、不要になったりするわけですので、地域の学校の学生服の中古品の流通は、メリットがありますね!「これ、いいね!」の事例になるのではないかと思います。

次ページへ続く →

■ 需給ギャップが生まれる時に、 ビジネス・チャンスが生まれる！

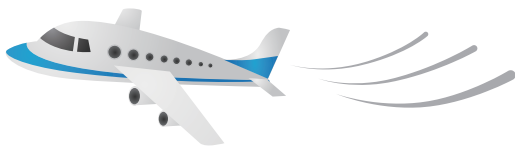
「需給ギャップが生まれる時に、ビジネス・チャンスが生まれる！」ということは、私の本にも書いていることですが、ニーズ(需要)はあるが、供給されていないサービスや製品を見つけるようにしましょう。その際にも、「これ、いいね！」と一言でわかるような企画内容になっているかをチェックしてみましょう！

なお、もう一つ、その際には、お客様が「これあったら、いいね！」と思っているだけでなく、「お金を払ってでもやってほしい、それがほしいというほどの強さのニーズになっているかどうか」も、合わせて、チェックしましょう！

■ 固定概念にとらわれないことが大切！

最後に、「これ、いいね！」を発案するためには、「固定概念にとらわれないことが大切」と言えます。

航空業界は、日米欧ともに、高級志向だったため、固定概念に囚われている航空業界の人は、LCCの発想を出せなかったが、サウスウエスト航空の創業者は、安くてシンプルなコーヒーショップに並ぶ人の列を見て、演繹的に発想し、“こういうものを求めている人がいるはずだ！”と考えて、発想できたことは、私が普段よくお話をしている通りです。LCCも、「これ、いいね！」になっています。



《参考》

「認知的に近いところには、本当に有望な収益機会はない」ということについては、下記のハーバード・ビジネス・レビューに掲載されています。



ダートマス大学MBAの准教授 Giovanni Gavetti氏
HARVARD BUSINESS REVIEW (2011年)
『The New Psychology of Strategic Leadership』
(日本語版2013年1月号)
『戦略リーダーは心理学者であれ
戦略に連想は欠かせない』

■ こねくりまわした企画ではなく、 シンプルに「これ、いいね！」

新規事業立ち上げの企画を作るにあたっては、あれこれ、理由付けをした(“こねくりまわした”)企画ではなく、一言で、「これ、いいね！」となっているかを大切にして、発案・構築をしていきましょう！

By Satoshi Tomita

セミナー開催情報 ▶▶

●2016年01月21日(木) 14:00~17:00 外部講演 受付中!

新規事業部門のビジネスリーダーが 身につけるべき最強スキル

～アイデア発想から、戦略立案、アライアンス、
事業計画書作成まで徹底解説！～

主催：新社会システム総合研究所

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/7151>

◇受講料：1名につき32,400円(税込)

※ティーシーコンサルティングからのご紹介の場合、割引価格27,000円(税込)

富田の新規事業に関する最もベシク内容となります。今後、この内容を踏まえて、アライアンスやIoT分野、新規事業チームなどに特化したセミナーも今後、開催してまいります。富田の著書『新規事業立ち上げの教科書』をすでにお読みになっている方の比率を事前に把握させていただき、講演内容を調整させていただきます。

次ページへ続く →

●2016年2月18日(木) 13:30~16:30

外部講演 受付中!

3時間で学ぶ IoT (Internet of Things) 時代の 新規事業立ち上げ戦略

～アライアンス活用で収益に結び付けよう!～

主催: 日刊工業新聞社主催

Web <http://www.tccconsulting.co.jp/archives/7173>

◇受講料: お一人様32,400円

昨年、7~8回、開催させていただいたIoTセミナーの内容をブラッシュアップし、デモやワークも取り入れた内容となります。漠然とした捉え方となりがちなIoTや人工知能に関する情報を整理し、また、アライアンスの活用方法を学ぶ機会として、是非、ご参加ください。

★その他、2~3月には、いくつかセミナー講演が予定されており、内容が確定し次第、順次webにアップさせていただきます。

▶▶ セミナー開催報告

●2015年12月09日(水) 15:00~18:30

ゆく年くる年・特別企画セミナー&交流懇親会

2015年を振り返り、 2016年の新規事業を展望する

～新規事業のネタを仕入れて新年に備えましょう!～

主催: 新社会システム総合研究所主催

Web <http://www.tccconsulting.co.jp/archives/7162>



新社会システム総研さんでは、初めての懇親会付きの私のセミナー開催となりましたが、過去にセミナーにご参加いただいた方も含め、約30名の方々にご参加いただきました。富田が2時間講演させていただいた後、ビールやワインと、軽食で、多くの方々、ビジネスマッチングの交流をされました。実際に、ビジネスに結び付けマッチング、名刺交換もあったようです!

2016年も、毎月1回、新社会システム総研さんで、講演をさせていただきます。

参加者の声

- 納得できるフレーズが多々あり、よく理解出来ました。
- 本日はありがとうございました。新しい事業を立ち上げるために押さえておく必須のヒントを沢山頂きました。特に他社がやっているから…は正しいのか?のくだりなど。もっと視野を広げて感性を磨きます!
- 内容が充実しており良かった。
- 本の内容を大切な部分だけ抜き出してくださって、トピックスで聞ける事ができありがたかったです。勇気づけられました。
- 良い刺激になりました。
- 以前、3月に受講しました後、自分のビジネスも進み、立場を変えて聞くことができました。ありがとうございました。
- 富田先生のお話を改めて伺うため、参加しました。ありがとうございました。
- 基礎力や概念や取り組みが理解できた。
- 新事業におけるアライアンスについて、知見を得るために参加しました。
- 富田氏のエネルギーのこもった言葉は新規事業成功へのモチベーションになるとともに、今後適期が来た時には、アライアンス、組織体制についてご相談させていただきたいです。



年末年始の休暇と富田のホノルルでの学会発表のための出張について

年末年始は、12月29日～1月4日が電話対応が休みとなります。

また、1月2日～1月10日夜まで、社長の富田は、ハワイ・ホノルルでの学会発表のため、日本を不在にします。

なお、富田は、2016 HAWAII GLOBAL CONFERENCE ON BUSINESS & FINANCE (GCBF)にて、「A New Mathematical Model of Mutually Complementary for Corporate Alliances: Selection of Optimal Partners Using 8 Characteristics」と題して、学会発表をいたします。

富田賢の論文が、査読論文として学会誌に掲載されました！

富田賢(第一執筆者)と
慶應義塾大学教授・武藤佳恭先生の論文

「アライアンスの相互補完数理モデルの構築と実証分析： 152社のコンサルティング先企業データを用いて」

(英文タイトル: Mathematical Complementarity Modeling and Empirical Analysis of Corporate Alliances - Making Use of Data for the Activities for 152 Consulted Companies -)

が、査読論文として、日本経営会計学会の『経営会計研究』第20巻第1号に、採択・掲載されました！

▼PDFファイルを当社Webに掲載しております。
http://www.tcconsulting.co.jp/wp-content/uploads/Mathematical-Complementarity-Modeling_Tomita_Takeji_2015.pdf
(なお、抜刷の冊子もご用意しております。)

富田賢のインタビュー記事が、Webメディアに掲載されました！

リクナビネクストさんから、ご依頼があって、取材対応をさせていただいた内容が、ネット上に掲載されました

「ゴルフ離れ」は時代遅れ？ デキる若者が休日にゴルフする5つの理由

Web <http://next.rikunabi.com/journal/entry/20151211>

なお、富田は、日本ゴルフジャーナリスト協会会員として、その他にも、ゴルフ関連についての過去に雑誌連載やWebメディアにてインタビュー掲載などしております。

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/golf>



Working Space

時間の長さの感じ方 ～年頭にあって、1年間の時間について～

年末年始になると、この1年もあっという間でした、時が経つのが速かった！短かった！というコメントをよく聞きます。

私は反対に、この1年は、非常に長く感じました。1年というよりも、最近では、1ヶ月でも、非常に長く感じます。1か月前のことは、ずっと昔のことにようにすら、感じます。

毎月毎月、毎日毎日が濃密で凝縮されていると、時間はむしろ、長く感じるものなのではないかと思い始めています。

人間は、物事に集中しているほうが、時間を短く感じる面は、たしかにあると思いますが、多くのことをこなして、充実していたら、時間を長く感じることもあるのではないのでしょうか。

むしろ、1ヶ月や1年が、長い時間を感じられるくらい、凝縮した時間を過ごすことが、人生を豊かにし、時間をうまく使うにはよいのではないかと思います。

なんとなく惰性で、過ごしていると、ぼんやりしていることになるために、時間が経つのがあっという間、ということにもなってしまおうと思います。

来年の年末年始には、この1年は長かった！と感じられるように、これからの1年を過ごしてみると、充実した良い1年になるのではないのでしょうか。

By Satoshi Tomita

この国の新しい産業を創る。

—— アライアンスによる新規事業立ち上げ戦略 ——

約7年で160社以上の豊富なコンサルティング実績

 株式会社ティーシーコンサルティング

〒107-0062 東京都港区南青山2-11-13 南青山ビル7階
TEL:03-6455-5255 FAX:03-3470-8538
support@tcconsulting.co.jp

とみたさとし

検索