

発行日：2013年12月1日

毎月1日発行

2013年 **12月号**

皆さんへのお知らせ!

お知らせ  
1

「社長の学校TV」で  
富田賢のセミナー動画の  
配信がスタートしました!



株式会社ビジネスバンクグループさんが「社長の学校 TV」というネットでのセミナー動画配信サービスをスタートされました。かなり有名なビジネス書の著者の方々のセミナー講演とともに、富田が昨年8月に講演させていただき、DVDとなったセミナー講演についても、動画配信されています。約3分間は、無料視聴可能です。

富田賢の『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』のセミナー動画は、こちら!

<http://president-tv.jp/video.php?id=44>

お知らせ  
2

「小さな会社のブランド戦略」で有名な  
村尾隆介さんのスターブランド社の  
『Starbrand Times』に、当社のごことが  
掲載されました!



企業コンサルであり人気セミナー講師として”メディア掲載”を随時カタチにし続け、日々、専門家を高めています。さらにそれを自社の宣伝材料として有効活用していくガッツも見習いたいです。

ナイスなコメントも付けていただきました。  
スターブランドさん、ありがとうございました!

私たちは、事業提携により、新規事業を立ち上げ、あなたの会社の売上をアップします!

～約6年で140社以上の豊富な実績～

【発行会社】：慧ティーシーコンサルティング

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

Tel : 03-4530-8537

Fax : 03-3470-8538

Mail : [info@tcconsulting.co.jp](mailto:info@tcconsulting.co.jp)

【住所】：〒107-0062 東京都港区南青山2-11-13 南青山ビル7階  
【最寄駅】：地下鉄銀座線「外苑前駅」4a出口徒歩3分 1b出口徒歩5分  
地下鉄銀座線、半蔵門線、大江戸線「青山一丁目駅」5番出口徒歩4分  
☆青山通りの伊藤忠商事の斜め前、ホンダの並び、  
外苑いちょう並木の向かい側です!

巻頭特集

新規事業の案件をどう選ぶか? 要素に分解して比較!

新規事業の選択肢がいくつかある場合、どのように選ぶのがよいでしょうか?

その際には、次の4つの要素を頭に置いて、それらの要素をもとに、各案件を比較検討して、案件を選びましょう。

**投資額** × **利益額** × **期間** × **成功確率**  
(いくら必要か) × (いくら儲かるか) × (何年か)

3つの要素で考える形であれば、下記となります。

**投資倍率** × **期間** × **成功確率**  
(利益額÷投資額) × (何年か)

※本来、期間を要素として入れる際、数学的には、将来価値(FV:Future Value)を現在価値(PV:Present Value)に割り引く必要がありますが、経営判断や日々の意思決定では、そういった細かな算出はできないので、簡略化して考えると、利用しやすくなります。◆簡単なイメージとしての思考法と捉えてください。

儲かる利益額が大きそうでも、成功確率が低いものや期間が長くかかってしまうものもあれば、利益額が小さくても、成功確率が高いものや期間が短くすむものもあります。そういったことを、上記の3～4つの要素に分解して、各案件を比較します。

【例】のプロジェクトCは、1億円を投資して、3億円儲かる案件(投資倍率3倍)で、成功確率が33%であれば、3回やって、1つ当たるわけで、＋ゼロになります成功確率が、最低でも33%ないと、期待値がマイナスになってしまいます。ただ、通常は、このような期待値(＋ゼロ)の事業は、時間だけが無駄になってしまう可能性があるの、選択肢からは、除外します。(ただし、設定期間後も、利益が毎年継続する場合は可能性あり)

【例】  
投資金額が一定で、1億円を投資する場合

プロジェクトA:

利益0.5億、期間2年、成功確率70%  
⇒2年間で、元手の半分の額は利益が出て、70%という高い成功確率の案件

プロジェクトB:

利益5億、期間5年、成功確率10%  
⇒元本の5倍大きく儲かるが、期間が5年で、成功確率も低い案件

プロジェクトC:

利益1億、期間3年、成功確率30%  
⇒説明は、後述。

このように、この要素に分解して期待値をおおまかに算出して、どの選択肢が、今の自社や自分の状況に適しているかを総合的に比較検討して、新規事業を選びましょう。

この方法は、交流会への参加において、どの交流会を選ぶかにも応用ができます。下記となります。

**参加費用** × **必要な時間** × **良い人に会える確率**

参加費用が5千円、1万円、3万円などの違いや、参加に必要な時間、そして、ビジネスに役立つ人と出会えるか否かの確率の3つの観点から、どの交流会に参加するのがよいかを判断していくことができます。私はそのようなことを頭の中で考えて、参加する交流会を選択しています。(期待値は本来、その交流会から生まれる利益額などにより、金額換算をしなければ、数値としての比較はできませんが、考え方として応用可能。) By Satoshi Tomita

成功確率については、決めにくいかもかもしれませんが、一番可能性の高いものを基準として、その対比で、%を決めてみます。

【例】のプロジェクトAとBの比較のように、投資倍率が高いものよりも、成功確率が高いものを選ぶほうが、より利益が出ることもあります。

これから  
10年活躍するための

新規事業  
事業提携  
の  
参考書

新規事業立ち上げは、  
まずはちょっとやってみて、  
方向転換を細かく速く！

(メールレター2013.11.26掲載文章を転載)

新規事業を立ち上げる際、喧々諤々の議論ばかりで、こうなったら、どうする、ああなったらどうすると、リスクばかり指摘してしまって、話が前に進まない状況を散見することがあります。

何事も、ちょっとでもやってみないとわからないので、「まずは、ちょっとやってみる」というスタンスが重要です。

ちょっとやってみると、うまくいくかいかないか、わかります。

まったく何も試していない状況と、少しは話を進めて、実行に移した段階では、格段に、わかることが違います。

「まずは、ちょっとやってみる」際には、大きな痛手を負ってしまわないように、小さくプレ的にやってみると、大きなリスクはありません。

考えてばかりいても、ビジネスは前に進みません。「まずは、ちょっとやってみる」ことが非常に大切です。

次に、重要なことは、大きく方向を間違ってから、方向転換をするのではなく、ちょっと間違っ

と思ったら、すぐに大きな幅の失敗になる前の小さな幅のうちに方向転換をすること、そして、そういった方向転換のスピードを速くすることです。

さらには、時間スパンを常にきちんと把握しておくことも重要です。

新規事業を立ち上げようとする時に、だれでも、何年くらいで立ち上げるかを考えるかと思えます。しかし、経営者の方の中には、早くキャッシュがほしいと思いきり、当初の計画の時間スパンを途中で忘れてしまう方がいらっしゃいます。

それでは、新規事業チームメンバーや社員も、混乱してしまいますので、新規事業立ち上げでは、時間スパンを忘れないように把握しておく必要があります。

新規事業の立ち上げにあたっては、

- (1) 「まずは、ちょっとやってみる」、
- (2) 試行錯誤での方向転換を小さく速く、
- (3) 時間スパンをしっかりと把握する、

この3つを大切にしましょう！

By Satoshi Tomita

上記の詳細が掲載されている  
コラム『事業提携の専門家が教える!新しい売上を獲得する秘訣』  
(フジサンケイ・ビジネスアイの情報サイトに月2回連載中!)

有料セミナーの内容を一部公開!  
▶ <http://www.innovations-i.com/column/tcc2/6.html>

☆メールレターを  
月2回、5000人以上に配信中!

↓配信登録はこちらから↓

<https://www.tconconsulting.co.jp/mailmagazine>

▼感想・ご相談・お問い合わせは、こちら!お気軽に♪ ⇒ [tomita@tconconsulting.co.jp](mailto:tomita@tconconsulting.co.jp)

Working  
Space

このコーナーでは、富田賢が日々の仕事の中で、気が付いたことやお会いした方について、お届けします

その場で速く判断することの大切さ!

このところ、私は、午前中から夜まで、ずっと、当社のオフィスにて、コンサルティング先企業さんとのミーティングを中心に、御来客を受けさせていただいていることがとても多いです。

その他、本の原稿や寄稿、論文などの執筆、講演の準備なども並行して行っています。

そんな中で、ますます重要だと思うことは、「その場で速く判断して、処理してしまう!」です。

それがないと、ぐずぐず、時間が過ぎてしまいます。

ゴルフでは、「Putter is Money! (パターは金なり!)」と言いますが、ビジネスでは、やはり、「Time is Money! (時は金なり!)」と思うことが多いです。

このことは、来春出版予定の『新規事業のためのアライアンス戦略(仮)』とは別の仕事術の本として、書きたいと思っています。

By Satoshi Tomita

富田賢の普段の活動が掲載されている  
Facebook は、こちら!

▶ <https://www.facebook.com/tctomita>

富田賢の今後のセミナー講演の予定

★詳細とお申し込みについては、  
当社Webサイトから「とみたさとし」と検索!

エキサイティングなライブ講義で、ご好評をいただいております。  
申し込み多数のため、早めに受付終了となるものもございますので、お早めにお申し込みをお願いいたします。

- ①『中小ベンチャーに特化した新規事業の立ち上げ方』  
12月3日夜 エン・ジャパン株式会社主催  
@新宿アイランドタワー **受付中!**  
<https://shachou.en-japan.com/public/seminar/view/52>
- ②『これから10年活躍するための新規開拓営業のノウハウ』  
12月4日夜 日刊工業新聞社主催  
メトロガイドセミナー @茅場町の新聞社本社 **受付中!**  
<http://www.metroguide.jp/seminar/20131204/index.html>
- ③『売上アップのための事業提携戦略』  
2014年1月29日夜  
エン・ジャパン株式会社主催  
@新宿アイランドタワー **受付中!**  
<https://shachou.en-japan.com/public/seminar/view/54>
- ④『新規事業のためのアライアンス戦略』  
2014年1月22日夜 日刊工業新聞社主催  
メトロガイドセミナー @茅場町の新聞社本社 **受付中!**  
[http://www.metroguide.jp/seminar\\_schedule/index.html](http://www.metroguide.jp/seminar_schedule/index.html)

富田賢のセミナー講演の開催報告、参加者の声と写真、満載です!

月数回、行わせていただいております富田のセミナー講演、毎回、写真と参加者アンケートの結果を多数、下に掲載しています。参加者の声は、富田のセミナーの雰囲気などの参考にしていただけたら、幸いです ^^

富田賢のセミナー講演の開催報告のWebページは、こちら!  
<http://www.tconconsulting.co.jp/archives/category/past>

