

## 新規事業のための 賢's 情報Station

発行日：2014年10月1日

毎月1日発行

2014年 10月号

## 巻頭特集

## なぜ、今、新規事業立ち上げが必要なのか？

## 3～5年ごとの継続した新規事業立ち上げの必要性とメリット

富田賢の新刊書『新規事業立ち上げの教科書』、ご好評をいただいております。Amazonでも企業経営分野で、第3位まで上がり、高順位で推移しており、また、丸の内の丸善さんや大手町の紀伊国屋さんをはじめ、各地の書店においても、平置きや面置きにて、大きく展開していただいております。

さて、今月号のニューズレターでも、『新規事業立ち上げの教科書』の中から、一部を取り上げて、ご紹介させていただきたいと思いますが、今回は、第1章の「新規事業立ち上げの必要性」についてです。

### ■ 今これからの日本経済の特徴から見た 新規事業の必要性

私は、今これからの時代は、3～5年ごとに継続して新規事業を立ち上げていく必要があると考えています。その理由について、日本経済の特徴という観点から見てみましょう。

まず一つ目として、①「日本経済そのものが右肩上がり大きく伸びることがない!」ということがあります。戦後復興から高度経済成長の時代は、日本経済がとにかく右肩上がり拡大しました。そういった時代は、それほど経営戦略を考えなくとも、経済自体が拡大することに伴い、お客様から求められるがままに売上を伸ばすことができました。たとえば、「前年対比何%」といった売上計画を立てれば、おのずと達成できる時代でもありました。

しかし、バブル崩壊、そして、リーマンショック以降、日本経済は、低成長、時にはマイナス成長となっています。ビジネスを行っていくにあたり、そういった状況を大前提として考える必要があります。

さらには、物の値段が下がるデフレ傾向がなかなか解

消されない状況もあります。

次に示しますように、デフレ傾向の状況では、そもそもの掛け算の基準となる仕事の単価自体が下がるので、これまでと同じ営業努力で同じ件数の仕事をとって、同じ件数をこなしたとしても、結果的に全体の売上も減ってしまうというメカニズムとなってしまいます。

同じ営業努力・同じ件数の仕事 × 単価↓ = 売上↓

次に、②「環境変化が速く激しいため、事業のライフサイクルが短くなっている!」ということがあります。

ビジネスも人間と同じで、寿命(ライフサイクル)があるわけですが、今の時代は、外部環境の変化が速くて激しくなっているため、事業や製品・サービスのライフサイクルが短くなってしまいます。かつては一度立ち上げた事業によって、5年や10年、場合によっては20年、会社を維持することができました。

しかし、外部環境の変化が速くて激しくなるこれからの時代、一つひとつの事業のライフサイクルが短くなってしまったため、一度成り立った事業や製品・サービスで収益を享受できる期間が短くなります。

そのような環境下では、3年～5年ごとに常に新規事業を立ち上げ続けられなければ、自社の売上や規模を維持していくことができなくなります。



総合法令出版  
1944円(税込)

★次のページに続く

## ■ 新規事業を立ち上げることで、 会社経営を安定化させる

新規事業立ち上げを行うことにより、事業を複数化したり、新しい売上を作ることができます。それにより、会社経営が安定するというメリットがあります。

新しい事業を立ち上げて新しい売上を作っていけば、売上規模が拡大し、リスクとして許容できるリスク・バッファ（リスク許容度）も大きくなり、多少の景気の波や売上の増減があっても、会社はその分の余裕を持って持ちこたえられるようになるわけです。

その他にも、事業ポートフォリオを組む意識を持つことにより、収益構造の異なる事業を複数抱えるようになれば、一つの事業がダメになっても、別の事業が会社全体の収益を支えてくれる形になり、やはり会社の経営は安定します。

事業を複数持つことにより、「一本足打法」からの脱却も図れます。

1つの取引先に売上が8割くらい依存している経営のことを、「一本足打法」と呼ぶことがあります。3割くらい依存している状態でも、1社への依存が大きいために「一本足打法」と呼ぶこともあります。

一般的に、企業は、売上が前年対比で25%以上減少すると、資金繰り上などから持ちこたえるのが難しいと言われていています。そのため、売上構成比の中で1社への依存を25%未満にしておくことが大切となります。

「事業の数」を増やすことによって、「取引先の数」も増やし、会社経営の収益基盤を強くすることができます。

## ■ 新規事業に取り組むことで、 社員のモチベーションを上げる

新規事業を立ち上げは、社員のモチベーションを上げ、組織の活性化にもつながるとい効果があります。

事業基盤が固まっている業歴の長い会社の場合、新しいことをまったくやらないと社員のモチベーションが下がってしまうケースがあります。ある程度のペースで、何かしら新しいことをやり、それを社内外にアピールすることで、社員の意識やモチベーションを向上させて、組織を活性化することができます。

まったく新規事業を行わないと、「どうせ、うちの会社は新しいことをしない。新しい事業の提案をしても、どうせやらないだろう。このまま、なんとなく与えられた仕事だけをやっていけばよい」という状況となり、社員のモチベーションが下がってしまうわけですが、それを回避していくにあ

たって、新規事業立ち上げが必要です。

人材育成においても、新規事業立ち上げは有効です。社員に経営意識を持ってもらいたいという人材育成の課題を抱えている会社もあると思います。社員に経営感覚を持つと言うだけでは、幹部養成は進みません。実際に新規事業を担当させ、事業構築の苦労を集中的に体験させることによって、経営幹部を育てることができます。その中で、**事業部長クラスの人材を育てていくこと**を目指しましょう。

また、既存事業の枠組みの中で下積みさせるだけでは、若手社員の能力を大きく伸ばすことができません。**新規事業を任せることで若手を育成することも大切**です。

さらには、**新規事業を行い続けることが優秀な社員の残留につながります**。新規事業をどんどん行い、新しいことにチャレンジさせ、また、社内ベンチャー制度などで他の社員と切磋琢磨できる環境を用意することは、優秀な社員をつなぎとめ、離職率を下げることにもつながります。

## ■ 事業承継(代替わり)においても、 新規事業立ち上げがポイント

事業承継をしていくためには、これから5年、10年、20年先に、次の後継者が会社を切り盛りし、社員をまかなっていくための新規事業の立ち上げが必要です。そういう芽がないと、後を継いでくれる後継経営者も出てきませんし、実際に経営していけません。

既存事業が伸び悩んでおり、今後の将来性も感じられない、伸びそうもないという状況だと、誰も会社を継ごうとしてくれません。また、息子さんなどに継がせようとする場合も、できる限り財務体質を良い状態にし、次の時代の事業の芽が見えてきている状態でバトンタッチを上げることが、次期社長がスムーズに会社経営を引き継ぐための配慮として大切です。ましてや、負債が残っていたり、老朽化した設備を抱えていたりすると、ますます後継経営者の候補が見つかりません。

**後継経営者を見つけ、事業承継を円滑に行うためにも、新規事業の立ち上げは不可欠**です。

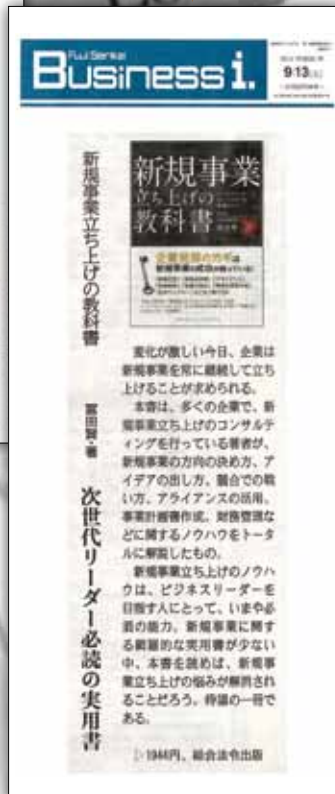
以上が、新規事業立ち上げの必要性とメリットとなります。引き続き、『新規事業立ち上げの教科書～ビジネスリーダーが身につけるべき最強スキル～』（会社サイトの専用Webページ <http://www.tcconsulting.co.jp/book2>) よろしくお願ひいたします！

# 『新規事業立ち上げの教科書』が、メディアに取り上げられました！

**日刊工業新聞**  
(2014年9月8日付)  
書評欄に掲載されました！

**フジサンケイ  
ビジネスアイ**  
(2014年9月13日付)  
日刊紙の書評欄に  
掲載されました！

**YahooニュースBusiness**  
(2014年9月24日)  
5ページにわたって、掲載されました！



[http://newsbiz.yahoo.co.jp/detail?a=20140924-00010000-biz\\_flier-nb](http://newsbiz.yahoo.co.jp/detail?a=20140924-00010000-biz_flier-nb)

株式会社ビジネスバンク・グループさんが運営されている「社長の学校 TV」に、  
富田賢のセミナー動画『会社を伸ばす！アライアンス戦略』  
が掲載されました！

<http://president-tv.jp/video.php?id=83>

すでに、  
『中小ベンチャーに特化した新規事業の立ち上げ方  
～今これからの新規事業立ち上げ～』の動画  
<http://president-tv.jp/video.php?id=51>  
『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』の動画  
<http://president-tv.jp/video.php?id=51>  
も掲載されています



▼富田賢の Facebook にて普段の活動をご覧いただけます。  
<https://www.facebook.com/tctomita>

## セミナー開催報告

### 2014年9月17日(水) 18:30~20:30 『ビジネスリーダーのための 新規事業立ち上げセミナー』

主催: 日刊工業新聞社 メトロガイドセミナー

約40名の方々にご参加いただきました!約9割は、大手企業の新規事業部門の方々で、何名か、中小企業の経営者の方にも、ご参加いただきました。

富田賢の新刊書『新規事業立ち上げの教科書～ビジネスリーダーが身につけるべき最強スキル～』の内容を、ポイントを絞って、また、事例をまじえながら、お話をさせていただきました。



### 2014年9月16日(火) 『新規事業立ち上げの教科書』

コンサルティング先の  
株式会社ミヤザワさんでも、  
この内容で講演させていただきました!



### 参加者アンケート

- 「新規事業立ち上げの教科書」を拝読させていただきました。大変分かりやすく、とても参考になりました。今後の業務で使わせていただきます。
- 非常にわかりやすい。事例を上げてくださるのが良いと思いました。
- 最新の著書が大変参考になっております。ありがとうございます。
- 大変ためになりました。是非、今後も弊社の新事業立て直しにお力を頂けたらと思います。
- 事例が多く分かりやすい。営業力の必要性を痛感した。
- 自信を持って語っているスタイルが言葉を強くしていて、非常にわかりやすいと感じました。
- 非常に示唆に富む話を聞く事ができ、大変有益でした。自分の仕事に活用したいと思います。
- 大変参考になりました。
- 今後も何かしらの関係で継続的に情報交換させて頂きたいと思います。本日は貴重なセミナーをありがとうございました。
- 新規事業のパターンの組み合わせの視点がとても参考になった。
- 頭が整理できて良かったです。
- 新規事業には熱意も必要であると感じた。
- リーンスタートアップの重要性について、ぼんやり感じていたことが明確に理解できた。
- 多角的視野で見ていく事が重要だと感じた。どう多角的視野を持つか、今までの考えを脱却するか、これから学んでいく必要を感じた。大変参考になりました。ありがとうございました。
- 参考になりました。ありがとうございます。
- 「新規事業は発見が難しい」と思っているのは自分だけではない事が分かった。
- 困りごとを解決するのが仕事であり、よりビジネスを深掘するべき観点が多数学べた。

### セミナー開催情報

- 10月16日(木曜日) 18:30~20:30 **受付中!**  
『次の収益源を作るための新規事業の立ち上げ方』  
◇主催: 日刊工業新聞社・メトロガイド  
◇開催会場: 日刊工業新聞社  
(東京都中央区日本橋小網町14-1 住生日本橋小網町ビル)  
◇募集人数: 50人 ◇参加費用: 7500円  
<http://www.metroguide.jp/seminar/20141016/index.html>

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

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7年で150社以上の豊富な実績～

【発行会社】:  ティーシーコンサルティング

とみたさとし

検索

【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!

Tel : 03-4530-8537 Fax : 03-3470-8538