

TCコンサルティング

TCコンサルティング(東京都港区)は、中堅・中小企業の事業提携や新事業立ち上げ支援を強みにしたコンサルティング事業を展開している。富田賢社長は「販路拡大や顧客紹介を求める中小が多いことに着目した。売り上げアップのためには、新たな販路や新事業の開拓が不可欠だ」と強調。その上で、「中小は経営資源が限られており、自社だけで新規事業を立ち上げるのは難しい。専門知識を有する人材を雇用するには固定費がかかる。コンサルティングであれば、割安でプロの目を入れられる」と利点を説明する。



事業提携支援 大企業と橋渡し

事業提携支援では約500社のネットワークを生かし、大企業などと橋渡しする。月5万円から個別契約できるという敷居の低さがモットー。また「単に調査レポートを提出する形ではなく、中小に具体的な突破力を与える。外部との交渉も社内の意思決定も、固定概念やためらいがあって進まないケースが多い。新たな方向性を示したり、決断の後押しをしたりして交渉をまとめ、変革を手助けする」と自信をみせる。

近年は顧客の半数以上が、事業承継の問題を抱えている。「創業時とは経済環境が変化し、既存事業が成り立たなくなってきたというケースもある。社長を継ぐ時には、新会社を作るのと同じぐらいの意識改革が必要だ」と指摘。「どんな企業にも強みは必ずある。それを最大限に生かし、それを会社でなければダメだ」と言わせる差別化が重要だ。そしてニーズを先取りし、自ら提案できる力をつけてほしい」と意気込む。セミナー開催にも力を入れており、悩みを持っている中小との接点を増やしている。

セミナーも活発に開催している(講演する富田社長)