

CFOマスターの『SUPER知恵袋』

ここでは、富田賢が、CFO(最高財務責任者)の目線で、必要な知識などについて、解説します。

売上よりも利益重視の時代へ！

経済全体のパイが拡大していて、過当競争になっていない時代には、売上を伸ばすことが至上命題でした。売上を伸ばせば、おのずと利益が確保できる時代だったわけです。

リーマン・ショック以降の不況の中でも、減少した売上をいかに回復させるかが最大の関心事となっていました。

しかし、デフレ傾向が続き、これまで成り立ってきた事業の利益率(粗利及び経常利益)が下がる傾向が強い今日では、営業を一生懸命頑張っても、売上を上げても、やればやるほど、赤字幅が広がってしまうケースも増えてきています。

御社は、大丈夫でしょうか？

特に、下請け構造の企業や受託型のビジネス形態の企業に、その傾向が強いように思われます。

もし、粗利率が下がり、利益が取れない状態になってきているとしたら、取引先ごとの粗利率の再計算と把握、そして、それに基づく、営業戦略の変更が必要となります。

「売上の増加よりも利益の確保」を意識してみることを、おすすめします。

富田賢から皆様へ

7月下旬から8月上旬は、非常に多くの外部講演を行わせていただきました。「事業提携」や「新規事業の立ち上げ」、「新規開拓営業」が講演テーマとなっています。今後も、月2~3回のペースで、セミナー講演を行っていく予定ですので、皆様、是非、ご参加ください。

当社のコンサルティング先企業数は増加しており、約30社で推移しております。ここ数ヶ月間で新しくコンサルティング先企業になっていただいた企業も多くございます。ありがとうございます。今後は、既存コンサルティング先企業の皆様のご要望に応えられるように、さらに努力してまいりたいと考えております。

当社は、今、Webサイトの全面的なリニューアル作業を行っております。新しいWebサイトが完成しましたら、皆様にまたお知らせいたします。

引き続き、ティーシーコンサルティングを何卒、よろしくお願いいたします♪

～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！～

【発行会社】：  ティーシーコンサルティング

Web site
<http://www.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！

Tel : 03-4530-8537 Fax : 03-3470-8538 Mail : info@tcconsulting.co.jp

TC Consulting Co., Ltd

社長 とみたさとしの

新規事業のための 賢's 情報Station

 ティーシーコンサルティング

発行日：2013年9月1日
発行部数：700部
毎月1日発行

2013年 9月号

巻頭特集

事業提携についてのインタビュー記事が、新聞2紙に掲載されました！

当社は、「事業提携(アライアンス)の専門家」として、事業提携による新規事業の立ち上げや売上アップに取り組んでいます。その内容や成果について、社長・富田賢のインタビュー記事として、2紙に掲載されました。

▶2013年8月24日付 フジサンケイ・ビジネス・アイ

「戦略的な事業提携成功の秘訣」

これまで、当社が行った約5年で120社以上のコンサルティング実績における事業提携アレンジメントの成功事例について、お話をさせていただいています。また、事業提携を成功させる秘訣として、

- ① 現在進行形でかき集める豊富なネットワーク
- ② 外部との交渉や社内調整における「突破力」
- ③ 信用・信頼のある仲介者の存在

を上げさせていただいています。

▶2013年8月30日付 日刊工業新聞

「事業提携支援 大企業との橋渡し」

販路開拓・顧客紹介から、中小における新規事業のための「突破力」の提供、事業承継のポイント、「強み」による差別化などについて、お話をさせていただいています。

Fuji Sankei Business i.

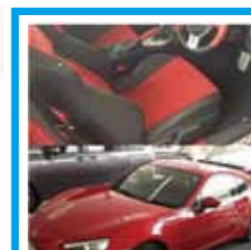


日刊工業新聞
Business & Technology



『Star brand Times』に取り上げられました！

“小さな会社のブランド戦略”で有名な村尾隆介氏の株式会社スターブランドの『Star brand Times』(2013年8月号)にも、当社のコーポレート・カラー「TCレッド」について取り上げられました！



ティーシーコンサルティング 富田 賢さん
社長の車だってコンタクトポイント！経営コンサルタント富田さんのもの、ちなみに、各種印刷物、HP、はもちろん、オフィスのパーティション、コップに至るまで「TCレッド」と命名した誇りの色に統一。

今後とも、当社は、社会的に評価される活動を継続して行い、メディアへの露出を積極的に進めてまいります。

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

Today's Lesson

新規事業チームの作りの大切さ ～言い出しっぺがやるのはよくない!?～

新規事業を立ち上げる際には、新しいチームを作ることが大切です。

その時、アイデアを出した人と、事業構築を推進する人を分けることがポイントとなります。

日本企業では、言い出しっぺがやるのがよいとされがちです。

飲み会や社員旅行であれば、言い出しっぺがやればいいのですが、新規事業の立ち上げにおいては、それはうまくいきません。

まず、1つ目の理由として、アイデアを出した人が、その新規事業立ち上げを担当していく仕組みだと、社内からのアイデアが出てきにくくなるためです。

言い出したら、自分がやらなければならないことになると思うと、アイデアを出すのはやめておこうとなってしまうがちです。

新規事業立ち上げのアイデアを社内で募る際には、社員の皆さんには、「アイデアだけ出してください! 実行は、新規事業チームを作って新しいチームが行います!」と、はっきり言うことが重要です。

2つ目の理由として、アイデア出しと事業構築や推進では、そもそも、求められる能力が違うということがあります。

そのため、同じ人に任せるのではなく、アイデア出しと実際の実行は、担う人を分けることが大切となります。

新規事業の立ち上げは、新しいチームを作って行うということが、まず重要だということをよく認識しましょう。

限られた人員しか抱えていない企業の場合は、社内から多くの優秀な人材を新規事業チームに配置することは、なかなか難しいかもしれませんが、できる限り、新しいチームを作るように努めましょう。

足りない人材の部分は、外部と組むことにより補完することを目指し、事業提携を模索することも大事です。事業提携は、人材の獲得という面からも有効です。

そして、新しく構築したチームをうまくワークさせることが新規事業立ち上げの成否を分けることとなります。

記事から学ぶ このコーナーでは、富田賢が最近の時事的なニュースの中で、気になったものについてご紹介します。

Morning View Society

<Today's Topic>

成長企業に融資しやすく 金融庁検査、銀行の査定尊重 ～不良債権処理優先を転換～

日経新聞(2013年8月17日)から…

- 金融庁は独自の基準に基づいた画一的な銀行検査を見直す。1990年代はじめのバブル崩壊後の不良債権処理を目的としてきた検査を転換。
- 融資先が健全かどうかの判断は銀行に大部分をゆだねる。
- 金融庁が銀行の自主判断を尊重することで、銀行はその他要注意先の企業にも新規にお金を貸せるようになる。創業期に赤字が続くベンチャー企業や、技術力はあるのに過去の投資の失敗で赤字に陥っている中小企業などが、将来的な成長力や潜在力をもとに運転資金や設備資金を借りやすくなる。
- 金融危機が去って銀行の体力が回復したのに融資が伸び悩む背景には、金融庁検査で細かく銀行を拘束しすぎる弊害があると判断した。

http://www.nikkei.com/article/DGXNASGC1600R_W3A810C1MM8000/ <日経有料会員向け>

金融庁検査はこう変わる



中小ベンチャーの経営者としては、銀行取引は非常に大きな関心事と思います。長らく続いた金融庁による銀行への厳しい検査方針が転換されることで、中小ベンチャーへの銀行の融資スタンスも変化しますね!銀行はまさに自由競争の中での各銀行の力量が問われることとなります。経営者側は、銀行との新たな取引関係、考えていけそうです。

Pick UP 富田賢のセミナー情報等のお知らせ

1 富田賢・外部講演
日刊工業新聞社主催
メトロガイド・セミナー

新規事業のためのアライアンス戦略

このセミナーは、富田賢のメイン・コンテンツとなります!

2013年9月17日(火) 18:30~20:30 @茅場町

新規事業を立ち上げるためには、1社だけでは難しいため、いかに外部と組むかが大切です。自社の強みを打ち出し、提携先を発掘し、事業提携(アライアンス)によって、新規事業を立ち上げる方法を徹底解説します。アライアンスで新しい売上を獲得しましょう!

詳細・お申し込み
<http://www.metroguide.jp/seminar/20130917/index.html>

2 富田賢・外部講演
エン・ジャパン株式会社主催セミナー

中小ベンチャーに特化した 新規事業の立ち上げ方

2013年10月9日(水) 19:00~21:00 @西新宿

「新規事業を立ち上げたいが、アイデアがない…」、「目指すべき方向性がわからない…」そのような経営者の方、必聴のセミナーです。今の時代は、変化が激しいため、経営者は常に新規事業を立ち上げていかなければなりません。アイデア出しから、新規事業の方向性、勝つための戦略、資金の使い方まで、新規事業の立ち上げプロセスを、中小ベンチャーに特化した内容でお話します。富田賢が新規事業を立ち上げについて、エン・ジャパンの事業部長が強い組織づくりのポイントについてお話します。

詳細・お申し込み <https://shachou.en-japan.com>

もしくは、ティーシーコンサルティングのWebサイトをご覧ください。「とみたさとし」で検索!