

お知らせ

富田が執筆した「元気な中堅・中小企業の5つの条件」が『次代に挑戦する優良中堅・中小製造業』に収録され、出版されました!

【元気な中堅・中小企業の5つの条件】として、下記の5つを挙げさせていただいております。

- ① 長年継続して磨いている特色ある技術を有している!
- ② 外部への情報発信やプロモーションに熱心である!
- ③ ビジョンに合わせた行動指針で社員教育に力を入れている!
- ④ 3~5年ごとに新しいことに取り組んで環境変化に適応している!
- ⑤ 経営者の世代交代や事業承継がうまくいっている!



日刊工業新聞社
1800円(税別)

本情報は、日刊工業新聞社のWebページからもご覧いただけます。また、Amazon.co.jpから、ご購入いただけます。富田は、毎月1回、日刊工業新聞社主催のメトロガイド・セミナーにて、講演させていただいております。情報は、東京メトロ駅構内にて、無料配布されている「メトロガイド」に掲載されています♪



▼感想・ご相談・お問い合わせは、こちら!お気軽に♪ ⇒ tomita@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】: 株式会社 慧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

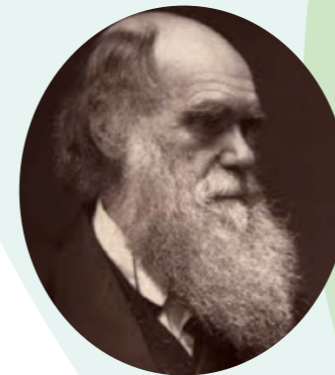
慧ティーシーコンサルティング

発行日: 2014年5月1日

毎月1日発行

2014年 5月号

巻頭特集



環境変化に適応することが会社経営! 「ダーウィンの進化論」に学ぶ!

皆さん、「ダーウィンの進化論」は、中学や高校の生物の時間などで聞いたことがあるかと思います。

進化論の中でダーウィンは、次のように言っています。

**「強いモノが生き残れるのではない。
環境に適応できるモノが生き残ってきたのだ。」**

と…。

最近、三和シャッターさんという会社のテレビのCMでご覧になった方もいらっしゃると思います。(なお、「三和シャッター ダーウィン」で検索すると、動画が見れます。)

これは、会社経営にも言えることです。

会社経営においては、環境が常に変化します。

マーケット環境や競争状況などの外部環境も変化しますし、人材や技術、資金などの内部環境も変化します。

会社経営は、そういった環境の変化に適応していくことと言えます。それこそが、経営者の仕事、マネジメントというものです。

会社経営を「継続すること」のためには、環境の変化に適応していく必要があります。

変化に適応できなければ、ダーウィンの言ったように、生物と同じで、企業も生き残っていきません。

事業承継が課題となっている業歴の長い中小・中堅企業にとっては、代替わりにおいて、特に、そのことを意識する必要があります。

It is not the strongest of the species that survives, nor the most intelligent that survives. It is the one that is most adaptable to change.

Charles Darwin

最も強い者が生き残るのではなく、
最も賢い者が生き延びるでもない。
唯一生き残るのは、変化できる者である。

チャールズ・ダーウィン

★次のページに続く

「企業ドメイン」の再定義も必要!

「自社は何の会社だ」といったような企業の活動領域のことを、「企業ドメイン」と呼びます。ドメイン=領域という意味ですが、「企業ドメイン」とは、企業が行っている「事業ドメイン」をまとめ合わせたものと言ってよいと思います。

次代の流れとともに、もともとの「企業ドメイン」では、収益が上げられない、企業の存在意義がなくなってしまう、といった状況に陥ることがあります。

そんな時には、「自分たちは何の会社なんだ」という定義付けを、そもそも、定義し直すことが必要となります。

自分たちは何の会社か?という定義付けを再定義することで、新しい「事業ドメイン」を見つけることができます。

その最も良い事例が、デジタルカメラの普及という環境の変化への対応における富士フィルムさんとコダックさんの事例です。

富士フィルムさんは、もともと写真のフィルムの会社だったわけですが、ビジョンを見つめ直し、「自分たちは総合ヘルスケア・カンパニーになろう」と、自社の「企業ドメイン」を再定義したことで、医療機器やジェネリック薬品などに事業ドメインを広げ、富士フィルムホールディングスとして大きく発展しています。

他方、同じく写真のフィルムの会社であった米国のコダックさんは、「自分たちはフィルムの会社である」という「企業ドメイン」に固執したために、結果として、チャプター・イレブンで倒産しました。

環境変化に対応した富士フィルムさんは生き残り、環境変化に対応できなかったコダックさんは破綻したことは、本当に好対照の事例と言えます。



新規事業を進めていく中で、企業の事業ドメインが拡大したり、シフトしたりしますし、逆に言えば、「企業ドメイン」の再定義やビジョンの設定ができないと、新規事業の立ち上げの方向性を定められず、前に進まないとも言えます。

時代の流れに合わせ、環境への適応をしていくにあたっては、「ビジョン」を見つめ直し、「企業ドメイン」の再定義が必要になるケースもあることを頭に置いておきましょう。

富田賢のつばやき 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。

「ヘルシー・ボディ」と「ヘルシー・マインド」

コンサルティング先企業様には、さらに増えていただき、感謝しております。

コンサルティング業務と並行して、本2冊の執筆・編集、博士号取得のための取り組みを平行して、行っています。

それから、最近、会社近くと自宅近くの2つのスポーツクラブで、運動しています。これまで、エクササイズのカラスに出ることが多かったのですが、この

ところは、ランニング・マシーンをやっています。一日で、10キロくらい走ることもあります。

慶應義塾大学の政策・メディア研究科委員長兼教授の徳田英幸先生が先日、「ヘルシー・ボディ」と「ヘルシー・マインド」の重要性について、お話をされました。

私も、心身ともに健康に過ごすことを、心がけていきたいと思っています。

▼富田賢の Facebook にて普段の活動をご覧ください。
https://www.facebook.com/tctomita

開催報告

2014年04月10日(木) 19:00~21:30
アライアンスがあなたの会社を変える!
～事業提携による新規事業戦略～
株式会社DYM主催・世界一受けたい経営者研修
<http://www.tccconsulting.co.jp/archives/5116>



参加者アンケート

- 富田先生の実体験に基づくお話なので、非常にためになりました。
- テンポよく、的を射たお言葉が次々と飛んで来て、とても楽しく勉強させて頂きました。早く明日仕事したいです。
- 資料も大変充実して、スライドも分かりやすく、良かったです。
- 具体的な事例をまじえた大変分かりやすいお話でした。アライアンスについて頭の中を整理でき、勉強になりました。
- アライアンスの重要性を改めて認識する事ができました。ありがとうございます。
- 大変勉強になりました。
- 外部の人材を取り込む、工程での提携などのキーワードをうけ、自分の仕事に関する多くの気づきを頂戴しました。
- 事業を立ち上げたばかりなので「何でもやります状態」になっている為、早急にターゲットを絞る「フォーカス」が必要であると感じました。
- ブランディング、特化、アライアンス、これからの必要性、そして重要性を理解できました。
- アライアンスは、現状の課題でもあるので、しっかりと取り組みたいと思います。
- 提携する場合、どういう相手が良いかが分かった。
- 提携には何度も失敗してきたのですが、再度トライしてみようという気持ちになりました。

2014年4月17日(木) 18:30~20:30
新規事業立ち上げのための
アライアンス戦略
日刊工業新聞社主催・メトロガイドセミナー
<http://www.tccconsulting.co.jp/archives/5138>



参加者アンケート

- 実際の事例に基づいた話が良く良かった。教科書通りのきれいな話だけでなく、共感できた。
- 聞き取りやすく、わかりやすいセミナーでした。アライアンスの観点がある、という点は目からウロコが落ちたように思いました。
- 目から鱗の連続のセミナーでした。先生の事をもっと知りたいと思います。新規事業の取り組みに勇気が出ました。
- 自社に足りない事が、思い当たる事ばかり書かれており、これから取り組まなければならない事が理解できたと思います。
- アライアンスのパターンを学べて、非常に参考になりました。また、現在の提携先との付き合い方のヒントも得られた気がします。
- 「まず、ちょっとずつやってみる」なかなかできませんが、心に置いてこれから取り組んでいきたいと考えます。
- 豊富なネットワークにおける現在進行形(ing形)で開拓する。自分は、過去の人脈に頼っていた感があり、改めて自分の行動を見直したいと思いました。
- 「アライアンス選定の際に、相手企業の人材がポイント」というのに共感しました。
- 単にコーチングだけでなく、候補先を具体的に紹介してもらえるのはいいですね。
- 今回のセミナーで、富田社長と知り合えた事が良かったです。
- 本日はありがとうございました。機会があれば、又お話をうかがえればと思います。
- 新規事業、事業提携についての考え方がよく分かりました。

申し込み受付中の富田賢のセミナー講演

★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!

● 2014年5月20日(火) 18:30~20:30
これから10年活躍するための新規開拓営業のノウハウ **受付中!**

日刊工業新聞社主催 メトロガイドセミナー

<http://www.metroguide.jp/seminar/20140520/index.html>

著書『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』の内容を、直接、お話しします。

