

巻頭特集

新規事業立ち上げのノウハウは、
ビジネスリーダーに必須のスキルである。

今これからの時代は、企業は環境の変化に対応しながら、次なる収益源を作るために、常に3～5年ごとに新規事業を立ち上げ続けることが存続のカギになります。新規事業立ち上げは、新しいビジネスを作り出すわけですから、多方面にわたる様々なノウハウが必要で、それがないと成功しません。

このたび、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』（総合法令出版、8月22日、全国の書店およびAmazon等に配本）にて、書籍として、包括的にまとめ直しました。



この数ヶ月間は、この作業にずっと追われていました。正直なところ、新規事業立ち上げについて、包括的かつ実践的にまとめて書くことは、本当に難しい作業でした。予定した時間やページ数を大幅に超えた執筆作業となりましたが、なんとか、私が持つノウハウをできるだけわかりやすく網羅的に書くことができたのではないかと思います。（通常、ビジネス本は8章くらいで250ページ程度が多いですが、本書は第14章まであり、456ページの超大作となりました！）

本書を読めば、既存の枠組みのある日本企業において、実際に新規事業立ち上げを行っていくにあ

たって必要となる知識や問題解決のためのヒント、具体的に推進するにあたってのテクニックなども、豊富に得られるようにしました。

新規事業立ち上げに関する書籍はすでになんどもありますが、その多くが事業計画書の書き方に関するものとなってしまっています。しかし、新規事業立ち上げは、事業計画書作成やマーケティング、財務といった部分的な断片的な知識だけでなく、新しい事業を作り出すにあたっては包括的なノウハウが必要です。それから、新規事業の成功には、最後の生々しい営業の部分も重要でもあります。

加えて、アライアンス（事業提携）の活用は、私が講演やコンサルティングで最も強調している考えですが、アライアンスは、そもそも、日本人が苦手な領域であり、まだまだ十分、日本において活用がされていない手法です。



総合法令出版
8月22日、配本

企業は、新規事業構築に必要な経営資源を1社だけでまかなうことは難しいですので、新規事業構築のスピードや成功率を高めるには、**自社に不足している経営資源を他社とのアライアンスで補っていくことが不可欠**となっています。既存事業の売上拡大においても、1社だけで活動していたときには得られなかった売上・利益を、アライアンスを行うことによって得ることができます。本書では、アライアンスについても、2章にわたって解説しています。

新刊書を一通り読んでいただけたら、新規事業立ち上げにかかわる悩みが解消されるように、新規事業立ち上げの実務上の重要ポイントなど、新規事業立ち上げに必要な項目を網羅したつもりです。まさに、『新規事業立ち上げの教科書』となっています。

多くの日本企業は、環境変化の中で、次の時代の新しい収益源を探そうとしている状況下、**新規事業を立ち上げられる人材へのニーズが高まっています**。新規事業のネタを発見・創造し、そして、それを実際の事業として構築して、新しい売上に結びつけられる人は、どこの会社にとっても貴重な求められる人材です。新規事業立ち上げのノウハウは、これからの時代を生き抜いていくには、必須のスキルと言えます。

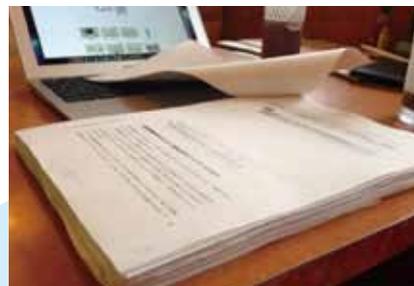
ビジネスリーダーになっていくには、**新しい事業を作り出す能力が求められます**。自分で新しい事業を立ち上げて成果を出した方が、大手企業においても、役員クラスまで出世しておられます。自分で新しい事業を創っていくことができなければ、ビジネスリー

ダーになれないわけです。

新規事業の立ち上げには困難が伴いますが、それを苦勞しながらも推進することで、自分自身も貴重なビジネス経験を得ることができますし、会社の発展に寄与することもできます。それは、それぞれの方の**ビジネスキャリアの形成において、大きなプラス**になると思います。

今月8月下旬には、私の新刊書『新規事業立ち上げの教科書』が、皆さんのお手にとっていただけるようになります。本で、知識とノウハウを得た後は、まずは実践あるのみです！かつて、私の京都大学大学院での指導教授の吉田和男先生は、「**学んだだけでは学んだことにならない。実践してはじめて、学んだと言える**」とおっしゃっていました。まさにその通りだと思います。

この本で、一人でも多くの方が、新規事業立ち上げのノウハウを身につけ、ご自身の会社での新規事業立ち上げに成功することを期待しています。そしてそれが、日本企業の発展につながり、ひいては日本経済の活性化に寄与することを願っています。



セミナー開催情報

次回のメトロガイドセミナー（日刊工業新聞社主催）での富田賢の講演は、下記となります。会場等はいずれも同じです。

- ◆開催会場 日刊工業新聞社 地下1階 セミナー会場
(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名 ◆参加費 7500円

●2014年8月7日(木曜日) 18:30~20:30 **受付中!**

『新しい収益源を獲得するための
新規事業立ち上げのノウハウ』

新規事業の戦略立案、事業構築のコツ、外部との提携（アライアンス）、資金の使い方、組織的な問題への対処、ビジネスプラン作成などについて、実践的に解説します。

▼詳細とお申し込み

www.tcconsulting.co.jp/archives/5633

●2014年9月17日(水曜日) 18:30~20:30 **受付中!**

『ビジネスリーダーのための新規事業立ち上げセミナー
~今これからの時代に身につけるべき最強スキル~

ビジネスリーダーを目指す人にとって、新規事業立ち上げのノウハウを身につけることは必須です。新規事業立ち上げの各側面について、新刊書に則して徹底解説します。

▼詳細とお申し込み

当社Web及びメトロガイドセミナーWebに準備中

セミナー開催報告

2014年7月23日(水) 18:30~20:30
『アライアンスによる新規事業立ち上げ戦略』

主催：日刊工業新聞社 メトロガイドセミナー

毎月1回開催させていただいております、メトロガイドセミナーにて、社長の富田が、講演させていただきました!

東証1部上場企業やその子会社の方々を中心に、中堅・中小企業の方々も含め、約30名の方に、ご参加いただきました。

新規事業や新製品開発、事業戦略などの責任者や担当者、そして、社長の方をはじめ、新規事業立ち上げにご関心・課題を持つ方々で、とても熱心に皆さんにお聞きいただきました。



参加者アンケート

- アライアンスのみならず、様々な業務に役立つ本質的な論点が多く含まれているように感じ、とても参考になりました。
- アライアンスに関して、理論的な整理ができた。
- 非常に分かり易かったと思います。次回も参加します。
- 検討段階では自社のメリットばかり考えてしまいがちだが、「補完関係」「経営資源の交換」といった観点での分析を加える事で、目的やゴールも明確になるヒントが得られました。
- アライアンスが目的の受講ではないですが、営業推進に役立つ内容が多くありました。
- アライアンス先企業にいる「人」を見るとの視点、とても新鮮でした。ビジネスは「人」であることを共感します。
- 他社とのアライアンスはやはり有用だという自信が持てました。PDCAが重要、共通の行動指針の重要性など、基本的なところが、やはり重要であり、そこからの見直しが必要と実感。社内政治は苦手ですが、どんな事にもストーリー性をもって進めて行きたいと思えます。
- アライアンスの考え方が整理できました。
- アライアンスとは、中身について整理が出来ました。自前主義が非常に強かった会社でしたが、社長の交替、特に国内ビジネスの低調、従来のビジネスモデルの崩壊・終焉が生じてきており、今まさに変革を実行する時期になっています。
- 新規立ち上げに関して参考になった。
- アライアンス・マトリックスなど、フレームについて大変参考になった。
- 同業他社の強み弱みはある程度調査できるが(精度良く)、異業種の強み(弱み)を調査するのは難しい。ここにコンサルの活用があるという事。最終的には業種に関係なく“人”ということですかね?
- 上役に今考えているアイデアと説得するキーワード、フローを得ました。ありがとうございました。
- イノベーションのジレンマを越えられない。それが課題となっています。

ご参加いただきました皆様、
たいへんありがとうございました!

▼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>

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♪

東日本大震災の被災地域を3日間、視察!

7/1～7/3、東北の震災地域を視察してまいりました。

コンサルティング先企業の環境リサーチ株式会社
<http://www.kankyo-research.co.jp/>
の山口社長、福原取締役、に、アテンドいただきました。

私は、お恥ずかしながら、震災発生以降、被災地を訪問したことがなかったため、非常に良い経験となりました。

仙台まで新幹線「はやぶさ」で行き、そこから、車で、気仙沼、石巻、南相馬、小高地区、飯館村、そして、郡山を訪問しました。



1階部分が、流された状態となっている民家や小学校跡などを見て、震災の傷跡を目の当たりにしました。他方、がれき撤去は、ほぼ完了しており、がれきを見かけることはまったくありませんでした。

最終日には、環境放射能除染学会にも参加しました。学会発表やパネル発表、参考になるものが多数ありました。

環境リサーチさんは、アスベスト調査の日本のトップの一角の企業ですが、現在、放射能の線量測定の事業が大きく伸びており、震災復興の一翼を担っておられます。同社の郡山事業所の皆さんのますますのご活躍を願っています。

By Satoshi Tomita



感想・ご相談・お問い合わせは、こちら!お気軽に♪ ⇒ 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】:  株式会社 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、
外苑いちよう並木の向かい側です!

Tel : 03-4530-8537

Fax : 03-3470-8538