

賢's 情報Station

発行日：2014年12月1日

毎月1日発行

2014年 12月号

巻頭特集

祝・『新規事業立ち上げの教科書』
重版(増刷)決定!

私が、今年8月に出版した『新規事業立ち上げの教科書』(総合法令出版)、重版(増刷)が決まり、第2刷が発売され始めました。

ビジネス書においては、重版がかかるか否かが、著者にとっても、出版社・編集者にとっても、本が成功したか否かをまずは決める大きな判断基準になるため、重版がかかって、本当に良かったと思っています。

この本は、ビジネス書が通常、200ページくらいであるのに対し、456ページの大部で、価格も1800円で、ビジネス書としては高価な設定となっていましたので、重版がかかるかどうか、心配していましたが、著者として、ほっとしているところです。

これも、ご購入いただきました皆様のおかげです。本当に、ありがとうございます。

皆様に一定以上のご支持をいただいた理由として、私なりには、次の3つのことがあったのではと考えています。



- (1) 既存事業の伸び悩みの中で、新規事業立ち上げが必要となっている企業・ビジネスパーソンが多いこと。
- (2) 多くのセミナーでお話した内容の中から、受講者から反響の良かったものを抜粋して掲載したこと。
- (3) 約7年で、150社以上のコンサルティング実績の生の事例を踏まえた記述とし、机上の議論や学術研究に留まらない実践的な内容としたこと。

今後も、この本に書いた内容とともに、本には書けなかったこと、そして、私は現在進行形(ing形)をモットーにしていますので、さらに新たな知見を蓄積し、それを皆様に還元してまいりたいと考えています。

年明け1月下旬には、私の次の新刊書『世界のエリートが教えるちょっとした仕事の心がけ(仮)』(マイナビ新書)が発売予定です。現在、最後の原稿の手直しをしています。この本も、皆様のお役に立つ本にすることを目指しています。



新規事業だからと言って、まったく新しいことをやらないといけないわけではない

■新規事業担当者の大きな勘違い

新規事業の担当になった方や新規事業を立ち上げたいと考える経営者が陥りやすい間違いは、「新規事業とは、`新規、`というだけあって、誰もやっていないような、まったく新しいことをやらないといけない」と思い込んでしまうことです。

新規事業立ち上げメンバー同士でアイデア出しや議論をしているときに、他のメンバーが「こういうことをやってみたらどうか」と言っても、「それはもう他社がやっているよ、そんなダメだ」という指摘ができることがあると思いますが、実際のところ、その批判的な突っ込みは本当に正しいのでしょうか。

一見もっともらしく聞こえますが、他社がすでに行っていることは新規事業にならないと言ったら、この世の中で誰もまったく行っていないものを発明しなければならなくなります。

私は、ビジネスには競争が必ずいると考えています。私の感覚では、少なくとも9割以上のビジネスには、競争が存在すると言ってよいでしょう。

むしろ、競争がいる中で、何かしらの`強み、`を作って、勝っていくことがビジネスの基本です。

ビジネスでは、まったく新しいマーケットを作っていくケースは少なく、ほとんどのビジネスは、すでにあるマーケットの中で、競争に勝ちながらマーケット・シェアを取っていく形となります。そのような競争の中で、「自社が勝てそうなところはどこか」を考えることが大切です。

■顧客が購入を決める3つのポイント

顧客はこの3つのポイントの組み合わせで判断する

顧客がモノやサービスを買うときは、次に挙げる3つのポイントの組み合わせが自分のニーズと合う時に購入すると言われています。

- ① サービスや製品の内容・機能・スペック
- ② 価格
- ③ 提供の仕方・対応力

①のサービスや製品の内容・機能・スペックは、どのような製品・サービスなのか、です。顧客は当然、サービスの内容や製品の機能、スペックの中身を見るわけです。これは当たり前のことで、最初のポイントとなります。

次に、②の価格は、高いか安いという値段設定です。これも当然ながら、顧客の購入にあたっての大きなポイントとなります。

③の提供の仕方・対応力は、インターネットだけでの対応なのか、電話でも対応してくれるのか、営業マンが対応してくれるのか、どのようなアフターサービスがついてくるのか、訪問しなければならないのか、来てくれるのか、といった対応についてです。

技術系のベンチャー企業などでよくあることとしては、「お客様から『こういうものがあつたらいい』と言われて作ったけれども、売れなかった」という話です。なぜ売れなかったかということ、お客様は「こういうスペックのものがいくらで、こういう提供の仕方をしてくれたら買う」と言っているのに、スペックだけ合わせても売れないわけです。1つだけでなく、3つのポイントの組み合わせをお客様のニーズにピタッと合わせていかなければなりません。

しかも、顧客のこの3つの観点の組み合わせは日々刻々と変わっていきます。その変化に合わせていかないと、新規事業の立ち上げは刺さりません。顧客が「どういったものを、いくらで、どういう対応で売ってほしいと思っているのか」ということを常に考えて、そこにアジャストさせることが大切です。

■新規事業の勝負の仕方もこの3つのポイントから

前述したように、顧客は、①サービス・製品の内容・機能・スペック、②価格、③提供の仕方・対応力の3つのポイントの組み合わせが自分のニーズと合ったときに、その製品・サービスを買うわけです。

したがって、この3つのポイントのうち、どこかで強みを出していければ、他社がすでにやっているビジネスであっても、勝ちに行けるというわけです。逆に言えば、この3つのポイントのどこかで勝ちに行くことを考えて、新規事業を立ち上げていくことを考えましょう。

そのためには、やはり自社の目線だけでなく、他社がどのようにしているかに注目しておくことはものすごく重要です。プレスリリースや新聞記事を読んだり、インターネットで他社の状況を定期的にチェックしたりした上で、他社はすでに行っていたとしても、自社はどこで勝負するのかという戦略を考えることが実は大切なのです。

セミナー開催報告



2014年11月13日(木) 18:30~20:30

『アライアンスによる新規事業立ち上げ戦略』

日刊工業新聞社・メトロガイドセミナー

上場企業や上場企業の子会社の新規事業部門や経営戦略部門の方々や中堅中小企業の経営者の方々に、ご参加いただきました。

このたびは、東証1部上場企業の代表取締役社長の方にご参加もございました！ 以前も、東証1部上場企業の代表取締役の方にご参加いただいたことがありましたが、お二人目となりました！

セミナー開催情報

●2014年12月3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』 受付中!

～今これからの時代に身につけるべき最強スキル～

日刊工業新聞社・メトロガイドセミナー

◇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人 ◇参加費用：7500円

※参加費は当日、会場で承ります。

★詳細とお申し込みは、当社もしくはメトロガイドセミナーのWebから…。

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と なっています。今は、どの企業も常に新規事業を立ち上げ、新しい売上を獲得していくことが 必要な時代のため、新規事業立ち上げのスキルさえあれば、どこでも生きていけます。

Amazon企業経営分野・第3位にランクインし、好評となっている『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』の内容に即しながら、新規事業立ち上げの各側面について、徹底解説します。

欧米の経営理論と日本企業の実情を踏まえながら、新規事業立ち上げの戦略立案、アイデアの出し方から、アライアンスの活用、組織的な問題への対処、ビジネスプランの作成などについて、実践的にお話するお得なセミナーです。

●2015年1月22日(木) 18:30~20:30

『目標達成率を上げるためのビジョン作り』

～2015年に向けて～ 受付中!

日刊工業新聞社・メトロガイドセミナー

◇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人 ◇参加費用：7500円

※参加費は当日、会場で承ります。

★詳細とお申し込みは、当社もしくはメトロガイドセミナーのWebから…。



経営者やビジネスリーダーの方々は、組織内において、常に、売上目標やタスク遂行などの目標達成を迫られています。しかし、社員やチームメンバーのモチベーションが高まらず、なかなか目標が達成できないという局面は多く存在します。

また、新規事業を立ち上げよう、新しい事業展開や業務改善を進めようとしても、組織内の抵抗によって、物事が前に進まないという課題を抱えておられる方も多いと思います。セクショナリズムや危機感の不足、過剰なリスク回避など、組織上の課題は様々です。

経営者の方の中には、社員が能動的に動いてくれないという悩みをお抱えの方もいらっしゃると思います。

そのような際に、役立つのが、「ビジョン」と「行動指針」の作成と浸透です。

2015年の初め、そして、4月からの2015年度に向けて、目標達成の成功率を高め、社内問題の解決を実現するために、今一度、会社や部署の「ビジョン」を見直し、皆で共有する「ビジョン」と、その達成のための「行動指針」を作成しましょう。

「ビジョン」の作成・共有により、あなたの会社の課題を解決する方法を解説します。

▼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>

富田賢のつぶやき

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♪

Working Space

私は、経営コンサルティングを本業としつつも、慶應義塾大学からの博士号の取得に向けて、アライアンスについての学術研究も並行して進めています。

この約7年のコンサルティング実績を取りまとめたところ、コンサルティング契約で、約150社、個別有料相談やTCクラブ会員として約30社で、かれこれ、180社のコンサルティングを行ってきたわけですが、それらを、データベースとして整備し直し、自分が行わせていただいたコンサルティングの中で、アライアンスの“仲介者”を果たしたことで、どのような成果が生まれたかを、実証分析をしようとしています。

また、アライアンスにおける“仲介者”の役割や機能を、ミクロ経済学の概念を用いて、説明をしようとしています。



いずれ、その内容は、博士論文として取りまとめるだけでなく、出版する計画となっています。

そういった学術研究と、コンサルティング事業での生の現場でのビジネスの推進や事業構築、問題解決、人材育成、それから、交流会やセミナーでお会いする方々との名刺交換、それらを組み合わせながら、さらなるパワーアップをして、皆様のお役に立ちたいと願っています。

なお、来年のセミナー・コンテンツとして、新たにいくつもの有効な「戦略手法」を海外も含めた学術論文などからピックアップするとともに、「アイデア発想法」についても、包括的・実践的にサーベイをしています。それらも、今後、皆様にご披露できますので、皆様、乞うご期待!

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がアップします!

～ 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