

富田賢の 新規事業のための 情報 STATION

2015年
6月号

巻頭特集

IoTは、アライアンスによる 新規事業立ち上げの主戦場だ!

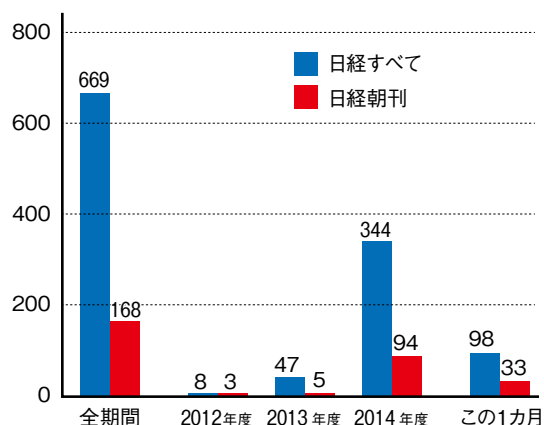
～IoT分野での取り組みのススメ～

■ 日本におけるIoTへの急激な関心の高まり

IoT (Internet of Things、モノのインターネット) という言葉、最近、よく耳にすることはが多くなっていると思います。

たとえば、日経テレコンで、IoTで検索してみると、2012年度・日経朝刊3件(日経全紙8件)、2013年度8件(同47件)、2014年度94件(同344件)、そして、この4月以降では33件(同98件)と、急激に記事数が増えています。これは、日本でのIoTへの関心の急激な高まりを示していると言えます。

日経テレコンでの
「IoT」記事検索数の結果



※日経テレコンは1975年1月1日からのデータ



■ IoT市場は急激に大きく伸びる

米国の調査会社のGartnerやIDCの調査でも、2020年までに、300億個のデバイスがインターネットとつながり、IoT産業は、1000兆円になるとの予想が出ています。

(<http://www.gartner.com/newsroom/id/2636073>) 調査によって、多少、数字が違いますが、IoTのマーケットが大きく伸びることは間違いありません。

このIoT市場の大きな伸び、巨大なマーケットをいかにビジネスとして捉え、収益化していくかが、各企業の事業戦略において、重要となります。IoTに全く取り組まないという選択肢は、どのような業種・業態であっても、新規事業立ち上げの観点からはあり得ないことと言ってもよいでしょう。

次ページへ続く

■ 新規事業立ち上げの収益モデルから見た
タイプ分け

私は著書『新規事業立ち上げの教科書 ~ビジネスエリートが身につけるべき最強スキル』の中で、新規事業をいくつかの観点からタイプ分けをしています。収益モデルから見たタイプとしては、下記の5つをあげています。

- 1 受託型の事業
(身体を動かした“スエット”分が収益。
仕量や価格はお客様次第)
- 2 自社製品(サービス)開発型の事業
(メーカーのポジション。利益率高い)
- 3 ランニングで継続収入が入る形の事業
(売り切りではなく、継続的で累積的な収益)
- 4 ノウハウを教える形の事業
(“先生”型)
- 5 資金を投資してリターンを得る形の事業

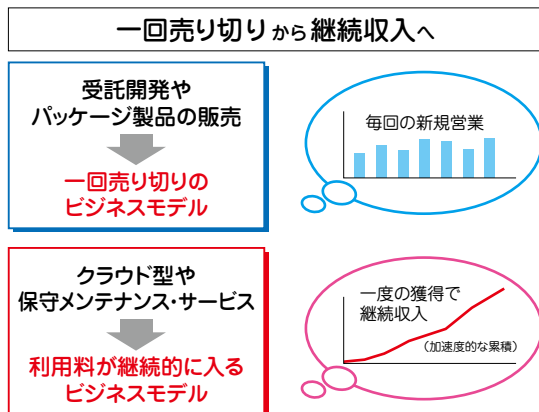
なお、収益の取り方が異なる事業を複数組み合わせることにより、企業の収益構造が強くなります。

■ 受託型からの脱却に有効

IoTの事業は、どの部分を担うかにもよりますが、クラウド型のシステムや保守メンテナンスサービスなどにつなげれば、3のランニングで継続収入が入る形の事業にできます。

受託型(下請け型)のビジネス構造の企業にとっては、IoTでの継続収入型の新規事業を立ち上げることは、受託型からの脱却のために有効です。

インシャルだけでの獲得よりも薄いかもしれないが、継続的なランニング収入をを累積的に積み重ねていくこととなります。



■ IoTは、アライアンスによる
新規事業立ち上げの主戦場になる!

IoTは、ハードもソフトも様々、組み合わせる事が必要となります。
大きく分ければ、

- 1 ハード開発・応用
(センサやデバイス、カメラなど)
- 2 インターネット接続とデータ保管
(ICT、クラウド、サーバー)
- 3 収集したデータの解析・処理、
(ビッグデータ解析、
機械学習(ニューラル・コンピューティング))
- 4 サービス対応
(業務システム、コンタクトセンターなど)

といった複合的な事業構築となります。

そのため、まさに、IoT分野は、アライアンスによる新規事業立ち上げの主戦場になる!と言えます。

自前主義だけでは、IoTの新規事業は立ち上げられませんので。アライアンスの感覚・活用が必須となります。

■ IoTで、どこの部分を担うかの
ポジショニングを明確にする!

自分たちは、IoTの中で、どのようなポジションを占めたい、担えると思うのか?

アライアンスにおいて、漠然と考えてはいけないのと同じように、IoTビジネスにおいても、どのポジションを取るのか、そして、どのように外部企業と組むのかを明確に認識して、取り組んでいく必要があります。その上で、提携先企業を探索・選定していきましょう!

技術だけでは、おカネに替わりません。いかに、技術をビジネスにブリッジするかがポイントです。技術をいかにビジネスにつなげるか、ティーシーコンサルティングは今後、IoTビジネスの立ち上げに、力を入れています!

● 2015年5月11日(月) 14:00～17:00 **外部講演**

アライアンス(提携)が 新規事業立ち上げの切り札だ! ～自前主義からの脱却で、 売上を獲得するノウハウを大公開～

新社会システム総研

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6465>

参加者アンケート

- 本日は貴重なお話を拝聴し、大変ありがとうございました。本日のセミナーを生かしていきたいと思えます。
- アライアンスを組むには単にコラボするのではなく、どういった補完関係を実現できたかについて、説明できる事が大切だという事がわかりました。
- 理解しやすい内容で、時間がアツという間に過ぎました。
- 具体的にアライアンスを検討中であり、参考にさせていただきます。
- ニーズを作り出し、ストーリーを作ることの重要性を改めて確認できた。
- 興味深い話だった。
- 経営学上の理論も分かりやすく良かった。現実、実践を経験された話が熱意を持って伝わりました。
- 新規事業でのチーム作り、立ち上げのスパン等、非常に参考になりました。スピード感を持って対応できるようにしていきます。
- 「ストーリーの作成」の重要性(緊急性)を再認識しました。
- 新規事業の選定や取り組み方など、非常に参考になりました。

自前主義が強い日本企業の新規事業立ち上げにおける問題点と課題、アライアンスの必要性、アライアンスの基礎理論(資源ベース理論や取引コスト理論など)、アライアンスのパターン分け(機能別、段階別など)、富田賢のアライアンスの相互補完数理モデルの研究のダイジェスト、過去の152社のコンサルティング実績の事例の紹介、アライアンスのストーリー作り、成功させるためのポイント、提携先開拓のコツなどについて、お話させていただきました。

約30名の東証1部上場企業の方々(役員層・数名を含む)に、御参加いただきました!



● 2015年5月14日(木) 18:30～21:00 **外部講演**

IoT時代の新規事業立ち上げ戦略 ～クラウド活用による新しい継続的な売上の作り方～ インターナップジャパン株式会社

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6474>

参加者アンケート

- ポジショニングを明確に打ち出すことの重要さ。ハード、インターネット、データの解析までは考えなくてはならないと思っていたが、サービス対応にも目を向けるべきと思えたのは大きな収穫。
- 他のIoTセミナーとは異なった、IoTを事業につなげることができる方法を聞けました。
- IoTのマーケットに対するまとめとして分かりやすかった。
- やはりLiveのセミナーは、強弱があっという間!!
- 事業構築の考えが分かり易く、ポイントを得て考えることができました。
- IoT時代に向けた事業として、頭に入れておくべき事がクリアになった。
- 「新規事業」という言葉に惑わされていました。目からウロコです。
- IoTのマーケットが拡大することが十分できた。分かりやすい内容で、大変参考になりました。
- 「技術だけではお金にならない」については、忘れてはならない事だと、改めて考えさせられました。
- 「新規事業」を考える時のポイントがよく分かりました。
- IoTに関する知識を改めて整理する事ができた。IoTのビジネス戦略について大変参考になった。
- IoTビジネスを考える良いキッカケになりました。
- IoTビジネスで何をポイントにしていくべきなのか、大変分かり易くご教示いただきました。
- IoTについて、とても良く理解できました。今後のビジネスにつなげていきたいです。
- 「IoT=M2M」を学んで、今まで理解がモヤモヤしていたのが、スッキリしました。
- 私自身、知らない事が多かったので、良い機会となりました。今まさに新規事業の立ち上げをしており、また今後も継続していく必要がある状態に置かれているので、本日お話いただいた内容を基にこれからも進めていきたいと思えます。

当社・コンサルティング先企業のインターナップジャパン株式会社 (<http://www.internap.co.jp/index.php> 米国ナスダック上場のインターナップ 51%、NTT グループ49%の出資の合併会社)主催セミナーにて、富田賢が、講演させていただきました。

インターナップジャパンさんとして、初めてのセミナー開催・運営でしたが、非常に良い雰囲気、素晴らしい運営のセミナーとなりました! 今回のセミナーには、約30名の方々が、御参加にられました。今後、インターナップさんは、2ヶ月に1回くらいのペースで、懇親会付きセミナーを開催される予定です。

次回は、7/26 木曜日、18:30～21:00の予定です。開催情報は、当社のメルマガ(登録とバックナンバーはこちら <https://www.tcconsulting.co.jp/mailmagazine>)にて、お知らせいたします!



▼富田賢の Facebook にて日頃の活動をご覧ください。

<https://www.facebook.com/tctomita>

★大好評につき追加開催決定

外部講演

受付中!

- 2015年6月17日(水)14:00~17:00
**新規事業部門のビジネスリーダーが
 身につけるべき最強スキル**
 ~ビジネスチャンス発見から、戦略立案、
 アライアンス、組織的課題打破まで徹底解説!
 主催:新社会システム総研

★詳細とお申し込みは、こちら

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6457>

◇新橋駅もしくは虎ノ門駅から徒歩数分。
 ◇受講料:お一人 32,400円(ティーシーコンサルティングのWebやメルマガ等を見た、と伝えていただきますと、5000円引きで御参加いただけます。)

過去2回は、30~50名の大手企業の方々を中心に、御参加いただいております。

講演予定内容

- | | |
|------------------------------|----------------------------|
| 1. 継続した新規事業立ち上げの
必要性とメリット | 8. アライアンス(事業提携)
を活用する! |
| 2. 新規事業のタイプと
その組み合わせ | 9. 撤収条件の設定 |
| 3. 競合の中で勝つという
発想の重要性 | 10. ベンチャーキャピタルの
投資理論の応用 |
| 4. 認知的遠方収益機会論 | 11. 組織的抵抗問題の解決 |
| 5. ビジネス・チャンスの見つけ方 | 12. 新規事業チームの構築 |
| 6. シナリオ・ベース戦略手法 | 13. 企業ドメインの
再定義の必要性 |
| 7. リーン・スタートアップ | |

- 2015年6月29日(月)13:30~16:30
**短期間で成約させる新規開拓営業の
 ノウハウと 営業力アップの仕事のコツ**
 ~驚異的な営業力を誇るコンサルタントが
 秘訣を3時間で徹底解説~

外部講演

受付中!

主催:日刊工業新聞社

★詳細とお申し込みは、こちら

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6444>

受講料:お一人 21,600円(資料含む、消費税込み)

このような方に
おすすめ

- 「営業成績を伸ばしたい」
- 「部下に営業力をつけさせたい」
- 「新しく営業担当になった」

「営業」に課題をお持ちのみならずへ

上司から「営業成績を伸ばせ!」とされているが、なかなか営業力が伸びずにお悩みの方も多いと 思います。営業成績を上げるにはどのように営業スタイルを変えなければならないのか、どのように新しい顧客を開拓するか、法人営業で契約を速くまとめるにはどうしたらよいか、営業での成約率を高めるための行動 などについて、「熱血」指導します。

また、少しの心がけで成果に雲泥の差を生む日常の仕事(例えば名刺交換や日々のメール返信)のコツ についても、世界のエリートたちと交流してきた経験を踏まえてご紹介します。

新規開拓営業が好きになり、ストレスなく営業活動に取り組めるようになる考え方も伝授します。

なかなか能動的に営業に取り組んでくれない部下に苦慮されている方は、是非このセミナーに参加をすすめてみてください。考え方を換え、行動を変えれば、成果は必ず変わります。このセミナーで常に営業目標を達成できる人になりましょう!



Working Space

約7年で、累計150社以上のコンサルティングをさせていただきましたが、引き続き、30数社のコンサルティングを行わせていただいております。コンサルティング先企業の皆様、本当に、いつもありがとうございます。

コンサルティング事業、セミナー講演、本の執筆に加え、慶應義塾大学からの博士号(政策・メディア)の取得に向け、研究活動も行っております。

2015年4月号のニューズレターで、簡単にご紹介させていただいたアライアンスの相互補完数理モデルについては、来月6月20日に、日本経営会計学会(長崎県立大学@佐世保)にて、学会発表予定で、その後、査読論文として、投稿予定です。

コンサルティング先企業152社の実際のデータ(8つの項目にて、強み・弱みを5段階評価)を活用し、オープンソースのプログラミング言語Pythonにて、相互補完強度係数を測定することができております。

アライアンスの数理モデルについては、今後、相互補完だけでなく、相乗や加算の観点も追加し、別の学会誌に投稿したいと考えています。

私は、実務と研究を両輪として進めることを、ベンチャーキャピタル時代、大阪市立大学大学院・専任講師時代などから、継続しておりますが、研究成果を実際のコンサルティング実務にも大いに活かしてまいりたいと思います。

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、アライアンスにより、
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



〒107-0062 東京都港区南青山2-11-13 南青山ビル7階
TEL:03-4530-8537 FAX:03-3470-8538

とみたさとし

検索