

# 富田賢の 新規事業のための 情報 STATION

2015年  
8月号

## 巻頭特集

### 新規事業の方向は、 事業ドメインか事業の仕組みのどちらからでも、 強みが発揮できる方向に!

～二重苦になるリスクを回避して成功確率アップ!～

マイケル・ポーターから始まる経営戦略論でも、競争の緩やかそうなところに出ろ!、強みと弱みを分析して自社の強みを生かせるところに出ろ!、といった基本的な定石があります。

皆さんも、新規事業でどこかに一步を踏み出すにあたっては、このことは、当然ながら、意識されると思います。

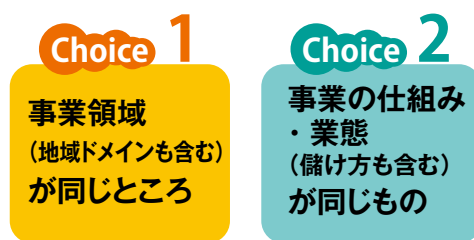
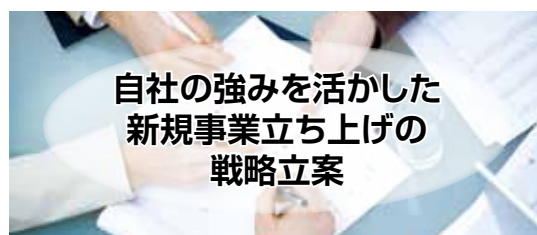
でも、じゃあ、どうしたらいいの?とも思われる方も多いのではないのでしょうか?

私は、多くの新規事業立ち上げのコンサルティングを行ってきて、気が付いたことがあります。

それは、次のように、

- ①事業領域 (地域ドメインも含む) が同じところで、何か新しいことをする
- ②事業の仕組み・業態 (儲け方も含む) が同じもので、何か新しいことをする

の①か②のどちらか一つでもかぶる形で取り組むことが大切だということです。どちらかでも、かぶっていて、同じであれば、これまでの自社の強みを活かせるため、どちらの面でもかぶらない全く新しいことをやるよりも、成功確率を高められます。



何か新しい事をする

どちらか一つでも  
同じところがあるもの  
方向で検討する

成功確率  
UP!

次ページへ続く

## 事業の仕組みが同じか、 同じ顧客ターゲットか？

たとえば、工場の生産ラインに人材を派遣していた会社は、ITエンジニアの派遣の会社を買収して、新規事業として展開することは、派遣する先や人材の種類は違っても、同じく、人を採用して教育して派遣し、労務管理をするという事業の仕組みが同じとなります。

あるいは、同じ地域で、自動車を店舗でBtoCで販売していた会社が、同じ地域で、携帯電話を店舗でBtoCで売るといふ新規事業は、同じ仕組みでもあり、また同一地域でもあれば地域ドメインでもかぶさりますので、強みが生かせ、成功しやすいと言えます。

その面では、自分達の既存のお客様に対して、何か違う分野のサービスや製品、これまでと異なる仕組みの事業を提供するという戦い方は、同じドメインでの戦いとなりますので、成功しやすい妙味のある戦略となります。

## 自社の持つ、 強みを活かせる分野に出て行く事を考える

逆に言えば、海外進出において、日本でもやったことがない初めての事業を、初めて事業展開をする別の国で行うというのは、二重苦になります。日本で、すでにノウハウがあり、収益モデルを確立した事業を、新しい国で行うようにすれば、より成功率が高まります。

どうしても、自社が今いる分野においては、新しい事業を発見できず、飛び地のようなところに全く新しく出ざるを得ないという場合は、致し方ないですが、それは出来るだけ避けたほうがよいです。事業領域や地域性、事業の仕組み・業態・儲け方などのどこかの部分でも、自分達がこれまでやってきたノウハウを活かせる分野に出ることを考えましょう。そのほうが新規事業立ち上げの成功率が高まります。



### まとめ

新規事業立ち上げの方向性の戦略立案においては、①**事業領域（地域ドメインも含む）**か、②**事業の仕組み・業態（儲け方も含む）**のどちらかでも、自分達のこれまでの強みを活かせるところに出ることはできないかを検討していくことが重要です。

## セミナー開催情報

ティーシーコンサルティング社長の富田賢は、毎月、様々なところで、セミナー講演をさせていただいておりますが、8月については、カナダのバンクーバーでの国際学会（AOM、Academy of Management）への出席のための海外出張などの都合により、セミナー講演を1ヶ月間、お休みさせていただきます。

9月以降、また様々なところで、新規事業立ち上げ戦略やアライアンス活用、そして、IoT（Internet of Things）などについてセミナー講演をさせていただく予定です。セミナー開催情報については、このWebサイトや、TCメルマガ（配信登録やバックナンバー → <https://www.tcconsulting.co.jp/mailmagazine>）にて、お知らせいたします。

## セミナー開催報告 1

### ● 2015年7月6日(月) 15:30~17:00 外部講演 新規事業立ち上げの促進に向けて ～新規事業の意義、方向性、ノウハウ、事例、 今後の取り組みなど～

主催: (株)学研ホールディングス

**Web** <http://www.tccconsulting.co.jp/archives/6589>

コンサルティング先企業である株式会社学研ホールディングスにて、90分間、富田賢が講演をさせていただきました。

ホールディングスの役員の方々や、子会社の社長さん達、そして、新規事業立ち上げに関心を持つ社員の方々、100名以上の方にお聞きいただきました。

講演後は、20名近い、長蛇の列で、皆さんが名刺交換に来て下さりました。学研の皆さんは、基礎力が高く、理念をしっかり持っている方々だと感じました。

今後、「新規事業立ち上げの産業医」として、新規事業立ち上げのサポートを全力で行わせていただきたいと思います。学研ホールディングスさんに、新規事業立ち上げの“突破力”を提供してまいります。

皆様、今後とも、よろしくお願いいたします。



### ● 2015年7月9日(木) 14:00~17:00 外部講演 新規事業と現状打破に役立つアライアンス戦略 ～外部との提携の基礎理論と具体的な実践方法を徹底解説～ 主催: 新社会システム総合研究所

**Web** <http://www.tccconsulting.co.jp/archives/6602>

毎月恒例で、今回も3時間、講演させていただきました!

東証1部上場企業の新規事業や経営戦略部門の方々を中心に、30名以上の方に御参加いただきました。

御参加いただきました皆様、そして、新社会システム総研さん、本当に、ありがとうございました!



#### 参加者アンケート

- 現場で実務をやってみえた経験を基にお話されていると思いました。リアリティーのある内容であったと思います。
- 非常に分かりやすく体系的な講義をありがとうございました。
- 具体的な戦略もさることながら、アライアンスの心構え、新規事業の立ち上げの心構えなどを学べた。
- 現状打破、固定概念の打破のための考えが整理できました。業務に反映させたいと思います。
- アライアンスについて、多く学べました。色々なヒントをいただきました。
- 体系的に学べる機会が少ないので、参考になりました。今後のIoT時代に向けた心構えが大きな収穫です。
- 「最後の売れるところを重視する」プロモーション段階のアライアンスを重視するのが大事、というのはその通りで、結果を出す事がアライアンスの継続には必須。
- 営業代行という業態を始めて知った。ある意味、営業のファブレスと捉えられると思う。
- 不確かだった“アライアンス”の位置づけが明快になりました。
- アライアンスの効果、進める上での考え方やポイントについて、よく理解できました。ありがとうございました。
- 頭の中が整理できました。
- 有意義な講義をありがとうございました。
- 言い出しっぱなしにやらせない。営業代行会社の利用、自分達から求めるアライアンスを探していくなど、実務においても役立つような内容が多かったです。
- 私の過去の職場と内容がリンクしておもしろかった。
- まずは何をやりたいのか、自社とアライアンス相手がギブアンドテイクするものは何かのストーリーを考えなくてはと、改めて感じた。

▼富田賢の Facebook にて日頃の活動をご覧ください。

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



## セミナー開催報告 2

外部講演

● 2015年7月16日(木) 18:30~21:00

### 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～

主催：インターナップ・ジャパン株式会社

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6609>

当社コンサルティング先企業のインターナップ・ジャパン主催セミナーにて、IoT (Internet of Things) について講演いたしました。



### 参加者アンケート

- 事例に基づいた内容であったので、とても良く理解できました。
- IoTについて深く学ぶことが出来ました。新しいビジネスについて考えるきっかけとなり、楽しく過ごせました。
- IoTと新規事業戦略について非常に分かりやすい講演でした。今後に役立ててまいりたいと思います。
- IoTに関わる仕事ができれば良いと思いました。拡大していく分野かと思っておりますので、今後も情報を収集していきたいと思っております。
- IoTについてのセミナーは初体験でした。どのように関われるか興味がわきました。
- IoTの将来像と可能性を改めて感じる事ができました。自らがどのような立場でプレーヤーをつとめるのか検討していきたい。
- 新規事業のタイプ、非常に勉強になりました。自分の担当でもいかしていきたい。
- IoTを上手く活用して収集した情報をいかに解析し、付加価値を付けられるかが重要なポイントになると考えております。本日のセミナーで何かヒントが見えた気がします。
- 貴重なお話を聞けて大変有意義な時間でした。ありがとうございます。
- 市場予測やアライアンスについてよく判りました。
- IoTにはデータの解析と予測が必要条件であることがわかり、定義がはっきりできた。またアライアンスを進めるためにも、自分の強み弱みをしっかり把握する必要性を改めて感じました。
- マネタイズの面はいつも問題になります。その他、共感する事が多々あり、整理できました。ありがとうございました。
- まとまった話を聞けて良かったです。頭の整理ができました。
- 良く聞くIoTについて、今後の成長予測を勉強でき参考になりました。
- 新規事業戦略の考え方の参考になりました。
- センサー情報を集約するというのは、昔からこの業界のテーマですが、集約、データ解析、予測となって、IoTと呼ぶというのを始めて知りました。確かにこのサイクルは価値がありますね。
- 新規事業とIoTの話の関連付けが興味を活性化しました。
- IoTに関して分かりやすく説明いただき、ありがとうございます。当社として何ができるか、まだ分かりませんがアイデアが重要だと思いました。
- 受託開発の脱却やアライアンスでIoT製品化... 考え始めていた事をお話しいただき、背中を押された感覚でした。ありがとうございました。

# Working Space

## よりハイクオリティなコンサルティングに向けて

私は、今、アライアンスが成立するメカニズムを数学的に厳密に表現し、それをコンピューティング(オープンソースのPythonで実装)によって、実際にアライアンスの関係性を示す数値を算出できる研究をしています。それにより、慶應義塾大学から博士号を取得しようとしております。

すでに今年2回、学会発表を行い、日本語の論文1本と英語の論文1本を、学会誌に投稿をいたしました。

時々、なんで、富田社長は、そういうことをやっているんですか？と質問されることがあります。

私の研究活動の目的・意義は、コンサルティングでこれまで、一見、感覚的であったり、私のビジネス的な勘で頼ったりして行っていたことを、より科学的に解明して、しっかりした理論背景に基づいて、さらにレベルアップした判断、アドバイスをしていけるようにすることにあります。

勉強と研究は違います。大学院で“勉強”をしているわけではな

く、“研究”をしているわけです。“研究”は過去に誰かがやったことを学んで、知識を吸収するのではなく、それらを用いながら、世の中で誰もやったことがない全く新しいことを発見したり、解明したりするのが“研究”です。

私はもともと、ベンチャーキャピタルで株式上場(IPO)を達成した後、京都大学大学院で、経済学修士号取得後、大阪市立大学大学院の専任講師(アシスタント・プロフェッサー)をしておりましたが、その際も、実務での経験をもとに研究をしておりました。

このたびも、約7年での160社のコンサルティング実績をもとに、新しいエッジを削る研究を行い、そこで得られた理論や知見を、実際のコンサルティングの現場でも、大いに活用していきたいと思えます。

そういった研究活動を踏まえて、皆様により高いクオリティのコンサルティング・サービスをご提供してまいりたいと考えております。

富田 賢

感想・ご相談・お問い合わせは、こちら! お気軽に♪ [support@tcconsulting.co.jp](mailto:support@tcconsulting.co.jp)

この国の新しい産業を創る。

—— アライアンスによる新規事業立ち上げ戦略 ——

約7年で160社以上の豊富な実績



株式会社 ティーシーコンサルティング

〒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