

NIKKEI TOP LEADER 日経トップリーダー

私の
チャレンジシート

富田 賢 ティーシーコンサルティング社長

新事業のヒントを見つけるために 人と会い続け、聞く力を磨き上げる

〈中略〉

この3年間で100社以上の顧客を新規に獲得しました。最近も業歴の長い中小企業からの相談が増えています。コンサルティング業では新参ですが、このように成長できているのは、これまでに築いた約5000社のネットワークがあるからです。

そこには新規事業のヒントがたくさん潜んでいます。例えばベンチャー企業の商品を大企業に売り込んだり、営業網を持つ中小企業に新しい商材を紹介したりといったビジネスマッチングをします。これが企業の売り上げ増につながるのです。

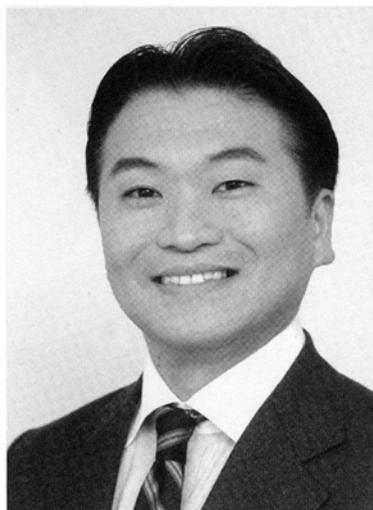
ネットワークを広げるために、私はひたすら「人と会う」ことを繰り返しました。活用したのは交流会です。交流会というと「名刺交換だけで後につながらない。行っても意味がない」と斜に構える人も少なくありません。

〈中略〉

しかし、本人の意識の問題です。自分にとって都合の良い儲け話を期待しているのであれば、なかなか出会いはないでしょう。でも、どの業種の社長が、どんな問題意識を抱えているかを聞くようにすれば、ビジネスチャンスを見い出せます。ここで見込み客をリストアップすれば、面識がない状態より面会できる確率が高まります。

〈中略〉

私は「筋トレ」のつもりで関東近辺の交流会に参加し続けました。最も多い時で月20営業日のうち17、18日は参加したでしょうか。実践で話を聞く力を磨きました。同時に、自社のことをより知ってもらおうようにしました。それが3年で100社以上の新規顧客と約5000社のネットワークというわけです。



※全文掲載が不可であるため、一部抜粋しております。

とみた・さとし
1973年、石川県生まれ。慶応義塾大学総合政策学部卒業、京都大学大学院経済学研究科修了。米日系銀行、ベンチャーキャピタル、大阪市立大学大学院専任講師、住友信託銀行などを経て、2008年にティークネクション・ホールディングス社長に就任。経営コンサルティング事業を立ち上げ、12年3月より現職