

富田賢から皆様へ心を込めて…

この数カ月間で、コンサルティング先企業様は10数社、増えていただきました。皆様、ご依頼、たいへんありがとうございます。傾向としては、東証1部などの上場企業や上場企業の子会社、中堅企業などが増加傾向で、かつ、製造業(メーカー)の比率が上昇しています。内容としては、既存事業のテコ入れとともに、新しい収益を獲得するための新規事業の立ち上げが最も多くなっております。

私個人としては、最近、「戦略的提携(Strategic Alliance)論」の研究で日本での第一人者の青山学院大学教授の安田洋史先生と仲良くさせていただいており、学術面での調査研究を進め、実務の裏付けとして、さらにコンサルティング能力を高めようとしております。

安田先生の中央大学大学院戦略経営研究科での「アライアンス戦略論」の講義には、毎週日曜日の午前中に3時間、参加しております。

「戦略的提携(Strategic Alliance)論」では、「アライアンス」の概念の定義や類型、条件、そして、「資源ベース理論」や「取引コスト理論」などの基本的な経営理論があり、実務的にすべてあてはまるわけではありませんが、事業提携のコンサルティング実務においても、基本フレームワークとして示唆を得られるものです。

なお、私はこの10月1日から、慶應義塾大学SFC研究所の上席所員(訪問)に就任いたしました。

かつて私は、京都大学大学院経済学研究科修了後、大阪市立大学大学院創造都市研究科の専任講師として、実務と研究の架け橋となる活動を行ってきましたが、今後とも、学術的な調査研究をコンサルティング実務に応用させていきたいと考えております。

By Satoshi Tomita



巻頭特集

富田賢のセミナー講演、ご好評をいただいております!

社長の富田は、引き続き外部講演を積極的に行っております。3年前からTCセミナーとして、経営者の方を中心とした一般向けの経営セミナーを自社開催してまいりましたが、最近、自前での開催よりも、富田を講師として招聘していただき、ご講演をさせていただくことが増えました。

また、日刊工業新聞社主催のメロガイドセミナーやエン・ジャパン社主催のセミナーでは、それぞれ、毎月1回、継続して講演をさせていただいております。(日刊工業新聞社主催セミナーについては、地下鉄メロ駅構内にて無料配布されている「メロガイド」にご案内が毎月掲載されています。)

ちなみに、日刊工業新聞社主催のセミナーでは、この3回、開催2週間前でお申し込みが定員大幅オーバーで、申し込み受付終了となるくらい、ご好評をいただいております。皆様、ありがとうございます!



セミナーに、九州や関西、東北など、地方からお越しいただく方々も増えており、今後とも、しっかりと役に立つお話をしてみたいと考えております。

★今後のセミナー情報については、このニュースレターの2~3ページ目に掲載するとともに、当社Webサイトに詳細を掲載しております。「とみたさとし」で検索!

最近の開催報告

- 8/2 飯能信金・竹林舎セミナー『事業提携による新規事業立ち上げと売上アップ!』
- 8/6 日刊工業新聞社セミナー『これから10年活躍するための新規開拓営業のノウハウ』
- 8/9 エン・ジャパン社セミナー『会社の成長ステージを上げ、「強い会社」をつくる。』
- 9/3 東京互敬塾・月例セミナー『営業!提携!交流会徹底活用術』@麗澤大学
- 9/4 TCセミナー『会社を伸ばすための資金活用術』(※当社オフィスでの初めての開催)
- 9/17 日刊工業新聞社セミナー『新規事業のためのアライアンス戦略』

当社Webサイトに、写真と参加者の声を掲載しております。Check it Out! <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/category/past>

~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!~

【発行会社】: 慧ティーシーコンサルティング

Web site
<http://www.tcconsulting.co.jp/>

【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

Mail : info@tcconsulting.co.jp

これから
10年活躍するための

新規事業 事業提携 の 参考書

Today's Lesson

既存事業が不振の時の 新規事業の立ち上げ方

このところ、既存事業が衰退してきて、不振状況、もっと言えば、赤字の状況で、なんとか、新規事業を立ち上げたいとのご相談を受けることが多いです。

そのような状況に陥っている場合、既存事業を何とか維持しようとして、新規事業のことも…というとなかなかうまくいきません。

なぜなら、既存事業は資金の支出を絞る方向でマネジメント、他方、新規事業立ち上げは、資金を前向きに支出していく方向でのマネジメントとなるため、相反することを同時に行うことが難しいためです。

では、どうすればよいか？ 2つポイントがあります。

1つ目は、既存事業と新規事業の立ち上げを明確に分けて考えて、新規事業向けの予算枠をしっかりと分ける！ということです。

事業は労力・時間・資金をかけなければ立ち上がり、一銭もかけずに立ち上げられるものはありませんので、新規事業向けの予算枠を分けて、資金支出の機動性を確保することが大切です。

2つ目は、既存事業をなんとか持ちこたえさせようとせず、まずは、どういう状況でも、単月黒字化が確保できる水準まで、思い切って、縮小均衡をしてしまうことです。

なんとかしようとして、手をこまねているのではなく、思い切って、いったん縮小均衡させ、多少の売上の増減があっても、必ず利益が出る体制にしてから、再度、拡大・多角化をするステップを踏むべきです。

既存事業が衰退する中で、新規事業を立ち上げようとしている方は、上記のようなことを意識して、実行してみましょう！

By Satoshi Tomita

★フジサンケイビジネスアイ運営の情報サイト「イノベーションズアイ」に富田賢が連載中のコラム「事業提携の専門家が教える！新しい売上を獲得する秘訣」でも、2週間に1回、コラムの形で情報配信しています♪
<http://www.innovations-i.com/column/tcc2/1.html>

富田賢のつづやき

Working Space

前号まで、記事から学ぶ「Morning View Society」として、富田賢が気になった新聞記事を取り上げてきました。

今回から、リニューアルして、富田賢のつづやき「Working Space」として、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♪

有名なお二人とお会いして…

堀江貴文さん、小宮一慶さん

先日、私も講演させていただいた「世界一受けたい経営者研修」(株式会社DYM主催)にて、元ライブドア社長の堀江貴文さんが講演され、私もお聞きしました。

堀江さんの講演で印象に残った内容は、「未来を見ることは、情報を取る！細切れの時間を使って情報を取る！最短で自分がほしい情報にたどり着くスキルが大切！情報を取ることは、細かなテクニックの集合体！」ということです。

ビジネスの創造のためには、やはり、情報に敏感になり、未来を見ることが大切ですね！堀江さんの様々な事象を見通そうというスタンスが印象的でした。

「失敗したと思うことはないですか？」との質問に、「ほとんどないです。飲み過ぎた時くらいですかねえ」との回答。うむ、あれだけの大きな事件があったにもかかわらず、本当に割り切りがある方ですね♪

もう一人、私が尊敬する経営コンサルタントの小宮一慶さんにも、京大の若手会という会合で講演を聞き、懇親会で親しくお話する機会がありました。

小宮さんの講演で印象に残った内容は、多数ありますが、「今やっている仕事で、必ず、一步踏み込み、深く掘り下げることをすること！Goodは、Greatの最大の敵！深く掘り下げて勉強したことは、将来、生きる！チャンスと対の言葉は、準備！いい仕事をしていると、人生は、あるところで、ステージが上がる！」ということなどです。

“そこそこ”でいいと、緩く考えずに、一步踏み込んで、深掘りすることは、私もこれまで意識してきたことです。

私は今、「事業提携」による新規事業の立ち上げに取り組んでいるわけですが、さらに深掘りしていこうと決意！

皆さんも、是非、今取り組んでいる仕事に対して、斜に構えず、一生懸命、深掘りしてみましょう！

By Satoshi Tomita

▼富田賢の普段の活動が掲載されている
Facebookは、こちら！
⇒ <https://www.facebook.com/tctomita>

富田賢の今後のセミナー講演の予定

★詳細とお申し込みについては、
当社Webサイトから「とみたさとし」と検索！

●『中小ベンチャーに特化した新規事業の立ち上げ方』10月9日夜
エン・ジャパン株式会社主催
<https://shachou.en-japan.com/public/seminar/view/51> **受付中!**

●『これから10年活躍するための新規開拓営業のノウハウ』10月15日夜
日刊工業新聞社主催 メトロガイドセミナー
<http://www.metroguide.jp/seminar/20131015/index.html> **満員御礼!**



●『中小ベンチャーのためのアライアンス戦略
～新規事業立ち上げと売上アップの秘訣～』11月6日夜
イノベーションズアイ主催IBCセミナー(フジサンケイビジネスアイ)
<http://www.innovations-i.com/seminar/id/44.html> **受付中!**

●『新規事業のためのアライアンス戦略』11月14日夜
日刊工業新聞社主催 メトロガイドセミナー
<http://www.metroguide.jp/seminar/20131114/index.html> **受付中!**

