

富田賢のつぶやき

Working Space

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。

謹賀新年

明けまして、おめでとうございます！
今年も、よろしくお祈り申し上げます。

今年の年末年始は、9連休にされた方も、多かったのではないのでしょうか？正月明け、スタートダッシュはできていますでしょうか？

2014年に私は、本を2冊出版することが決まっております。「新規事業のためのアライアンス戦略」の本と、「世界のエリートが教えるちょっとした仕事の心がけ」の本の2つ。いずれも仮題）年末年始も執筆でした。1～2月も、執筆作業で、かなり忙しくなりそうです。

昨年12月に、慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科の後期博士課程の入試があり、無事、合格し、博士号取得のために籍を置くことになりました。事業提携(アライアンス)や新製品開発についての学術的な調査研究も、さらに進んでいきます。

1月以降も、講演依頼を多数いただいております。1週間に3回、外部講演がある週がありますが、体調管理に気を付けて、しっかりこなそうと思っています。

コンサルティング先企業は、35～36社で推移していただいております。優良な企業さん、堅実できちんとした社長さんが増えていただいております。おかげで、当

2014

社自身も安定して、サービスのご提供ができる環境となっています。

代替わりが課題となっている業歴の長い中堅・中小企業及び上場企業(その子会社も含む)の新規事業立ち上げにあたっての抱える課題について、相当、把握し、解決できる態勢となってきたら、私としては考えております。

当社Webサイトの本格的なリニューアルは、やや日程が遅れておりますが、1月下旬には、オープンできる見込みで進めています。

本年も、お客様に愛され続ける会社を目指してまいります！

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>

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！
～約7年で150社以上の豊富な実績～

【発行会社】： 株式会社ティシーコンサルティング

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

Tel : 03-4530-8537 Fax : 03-3470-8538 Mail : info@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！

TC Consulting Co., Ltd

社長 とみたさとしの

新規事業のための 賢's 情報Station

株式会社ティシーコンサルティング

発行日：2014年1月1日

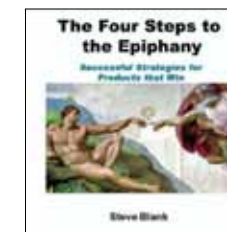
毎月1日発行

2014年 1月号

巻頭特集

新規事業立ち上げは、「リーン・スタートアップ」の考え方で！

最近、ベンチャーの立ち上げにおいて、「リーン・スタートアップ (Lean Startup)」という考え方が注目されています。これは、ハイテク・ベンチャー 8 社の立ち上げに成功し、現在、スタンフォード大学の准教授のスティーブ・ブランクが提唱し始めた「スタートアップ成功の極意は、顧客開発にある」という経営手法です。



Steven Gary Blank(2005), "The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Startups That Win"

「顧客開発 (Customer Development)」モデルを提唱し、

- ①顧客発見、②顧客実証、③顧客開拓、④組織構築、②でダメなら「ピボット (Pivot 軌道修正)」して、①に戻る、というものです。

多くのスタートアップが、ビジネスアイデアを実現しようと商品開発に邁進し、結局、顧客がいなかった、と失敗します。そうではなく、実用最小限の製品 (Minimum Viable Product, MVP) だけを作り、顧客に聴いてみる、まずは売ってみるべきという新商品の開発手法です。



Eric Ries (2011), "The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses"

ブランクがベンチャーキャピタリストとして投資した会社のCTO だった教え子のエリック・リースが、反復型開発モデルと、トヨタカンバン方式を起源とする「リーン生産手法」から、これを「Lean Startup」と名付けました。Lean は「無駄のない」という意味です。

紙面・文字数に限りがあるため、詳細な説明ができないので、今後、複数回に分けて解説します。

エンジニアは、不完全なものを人目にさらすことを嫌いますが、時間と資金をかけて製品を作ったとしても、顧客がいなければ意味がないわけです。まずは、MVP を作って、試行錯誤のサイクルを迅速に回して、最初に購入してくれる顧客を発見することが重要であることは、感覚的にも首肯できることだと思います。

開発部において製品が完全に完成してから、営業部が販売を検討し開始するというのでは、失敗が多くなってしまいます。私が普段からお話させていただいているように、「まずは人と会って、話してみる」、それにより、反応を見ながら、新製品開発を行うことが大切と言えます。

スタートアップ・ベンチャーだけでなく、新規事業立ち上げにおいても、「リーン・スタートアップ」の考え方を活用していくことが大切です。なお、ハーバード・ビジネス・レビュー 2013 年 8 号に「リーン・スタートアップ」について、良くまとまった当該内容の論文が載っています。

ティシーコンサルティングは、米国をはじめとする最新の経営理論も取り入れ、そのままでは、なかなかすぐに理解・活用が難しい面があるかと思いますが、それを個別具体的な企業への適応・咀嚼を行い、皆様の実際の事業活動のサポートを行ってまいります。

	従来の新規事業(起業)手法	リーン・スタートアップ
戦略	事業計画	ビジネスモデル
	仮説を重視	実行を重視
新製品開発プロセス	製品マネジメント	顧客開発
	プランをもとに一定の段階を踏みながら製品を準備	オフィスを飛び出して仮説を検証
組織	職能別組織	顧客対応チームとアジャイル開発チームが主体
	会計	従来の新規事業(起業)手法
失敗	B/S P/L キャッシュフロー計算書	顧客獲得コスト、顧客の生涯価値、離反数、口コミ数
	例外的事態 →幹部を更迭して立て直し	予想される事態 →アイデアを練り直し、軌道修正

ニーズを作り出す! ストーリー性が大切! それって、どういうこと!?

事業提携の提携先を探そうとする時に、ニーズが顕在化しているケースだけを対象に探しているのは、提携先が見つかる可能性が低くなります。多くの企業は、提携先がなくとも、相応に回っているわけですから…。

また、新規開拓営業において、顕在化した明確なニーズがある先だけを対象に考えていたら、結局は、相見積などのコンペとなり、価格だけの過当競争に入ってしまう。受託型ビジネスの場合は、特にそうですね。

では、どうすればよいのか?

顕在化しているニーズだけでなく、こちらからの提案でニーズを作り出しましょう!

相手にとってメリットのあることは何かを見極め、また、こちらから提供できる「強み」や経営資源は何かがあるかを考え、それをダメもとで、提案していくことです。潜在的に存在しているニーズを掘り出すわけです。

どこの企業でも、その企業の方は気付いていないものの、さらにその企業をより良くするポイントがあります。それを見つけ出し、こちらが持っているもので、相互補完することを提案していきましょう。

受託開発の場合でも、利益が出ていて、内部留保

が貯まっていている企業は、なにがしら、その資金を使って、業務効率を良くすることや顧客満足が高まることなどをしてほしいと思っています。

まだ顕在化していないニーズを引き出すことがポイントです。

そして、次に重要なのが、ストーリー性の構築です。

相手先企業にとっては、単に「組みましょう!」と言われても、どのように組むのか、どういうメリットがあるのか、どのような流れになっていくのかわかりません。

そうではなく、こちら側から、自社はどういう「強み」を持っていて、それを提供することで、どういう方向性で提携して、そして、どのくらいの期間で、どういう取り組みをして、どのくらいの売上をおおよそ取るのか、その結果、お互いのどのくらいの利益を取れるのか?というストーリーをざっとでかまいませんので、お話しして差し上げることが重要です。そうしないと、話が進みません。

細かいことは気にしすぎずに、相手先との事業提携や新規取引のおおまかなストーリーを作ることによって、トライしてみましょう!

By Satoshi Tomita



申し込み受付中の富田賢のセミナー講演

★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!

エキサイティングなライブ講義で、ご好評をいただいております。
申し込み多数のため、早めに受付終了となるものもございまして、
お早めにお申し込みをお願いいたします。

①『新規事業のためのアライアンス戦略』
2014年1月22日夜 日刊工業新聞社主催
メトロガイドセミナー @茅場町の新聞社本社 **受付中!**
<http://www.metroguide.jp/seminar/20140122/index.html>

②『売上アップのための事業提携戦略』
2014年1月29日夜
エン・ジャパン株式会社主催
@新宿アイランドタワー **受付中!**
<https://shachou.en-japan.com/public/seminar/view/54>

③『会社を伸ばす!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~』
2014年1月30日夜 ビジネスバンク主催
@大手門学院 大阪城スクエア 6F **受付中!**
<http://osaka.president-ac.jp/premium/20140130>

無料招待枠あります!

TCセミナー開催報告

富田賢のセミナー講演の開催報告のWebページ
<写真満載・参加者の声あり!>
<http://www.tcconsulting.co.jp/archives/category/past>

新規事業立ち上げでの資金の使い方 ~マイルストーン投資のススメ~

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

新規事業を立ち上げていく際、どのように資金を使って

いったらよいか、よくわからないかと思っておられるかたも多いのではないのでしょうか?

たとえば、新規事業に使える資金が1000万円あったとして、それをどのように、資金投入していくか?

私は、もともとベンチャーキャピタリストをしてきており、また、大学院のベンチャーキャピタル論の専任講師もしてきていますが、ベンチャーキャピタルの投資理論を応用させることによって、新規事業立ち上げの際の資金投入も、合理的で失敗の少ない形にすることができると考えています。実際、きちんと投資理論に則ったほうが、中長期的に確実にパフォーマンスを上げていくことができます。

ベンチャーキャピタル業界が、実務と研究で、半世紀かけて生み出してきた投資手法として、「分散投資」と「マイルストーン投資」の2つの投資原則があります。

これはまず、新規事業に使える資金を一つだけの案件に投入するのではなく、複数の案件に、分散して投資する、そうすれば、いくつかの中から、成功する案件が出てくるという「大数の法則」によるものです。(ベンチャーキャピタル投資の場合は、15件以上となりますが、新規事業の場合でも、最低、3~5件となります。)

次に、もう一つ、大切な投資原則は、「マイルストーン投資」の原則です。

これは、「段階的な資金投入 (Staged Investment)」とも呼ばれます。(私が、かつて、訳書『ベンチャーキャピタル・サイクル』の中で、そのように訳しました。)

これは、投入する資金額を、取り組む案件ごとに、まずは、資金を均等に割り振った後、その割り振った資金も、その案件の進捗状況を見ながら、段階的に、投入していくというものです。

マイルストーンとは、一里塚という意味ですが、何事もちょっとやってみないとわからないものですが、ちょっとやってみて、うまく進むようであれば、追加で、残りの資金も投入する、うまく行っていないようであれば、最初の資金投入だけに留める、というように、区切りながら、資金を投入していくわけです。

そうすると、結果的に、うまく行っている案件への資金投入額が増える形となり、合理的で、正しい資金投入をしていくことができるという形となります。

この「マイルストーン投資 (Milestone Investment)」については、下記のイノベーションズアイのコラムに、図とともに、もう少し、詳細な説明を書いていますので、是非見てみてください。



- (1)たとえば、初期費用:50万円/継続・運営:150万円
- (2)少し進めてみるとうまくいくかどうか分かる。
- (3)うまくいっていない案件は50万円をやめる。
- (4)うまくいっている案件に、使っていないその案件の150万円を振り向ける。
- (5)結果、うまくいっている案件への投資額が積み上がる。

上記の詳細が掲載されている
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』
(フジサンケイ・ビジネスアイの情報サイトに月2回連載中!)

有料セミナーの内容を一部公開!
▶<http://www.innovations-i.com/column/tcc2/6.html>

☆メールレターを
月2回、5000人以上に配信中!

↓配信登録はこちらから↓

<https://www.tcconsulting.co.jp/mailmagazine>

▼感想・ご相談・お問い合わせは、こちら!お気軽に♪ ⇒ tomita@tcconsulting.co.jp