

## 新規事業のための 賢's 情報Station

発行日：2014年7月1日

毎月1日発行

2014年 7月号

## 巻頭特集

新規事業立ち上げは、失敗といかに向き合うかである。  
～すべての案件がうまくいくわけではない～

新規事業立ち上げ(新製品開発も含む)は、残念ながら、百発百中、“一発一中”というように、すべてうまくいくわけではありません。必ず、うまくいくものもあれば、うまくいかないものもあります。

新規事業は必ずしもうまくいくわけではない、失敗することも当然あると考えることが必要です。

私は、もともと、ベンチャーキャピタルで、ベンチャー企業への投資を行っていましたが、ベンチャーキャピタル投資でも、たとえば、10社投資しても、うまくいく案件は、せいぜい、2～3件で、残りは、失敗案件となります。



しかも、投資案件では、資金繰りに窮するなど、破綻してしまうなど、悪い結果ほど、先に出る形となり、うまくいく成功案件が順調に成長して成果が出るまでには時間がかかります。(投資先が破綻しないまでも、上場(IPO)を達成できずに残ってしまう Living Dead(生きたしかばね)となってしまう案件も多く出ます。)

ベンチャーキャピタリストの仕事は、いかに失敗と向き合うかなのですが、これは、新規事業立ち上げにおいても、同じことが言えます。

うまくいかなかったら、試行錯誤(PDCA)をしっかりと回し、クイックな(agileな)方向転換の調整をしていく、そして、何より、これがダメならこれをやる…といったように、できる限り、多くの打ち手を打っていくことが大切です。

元東北楽天イーグルス監督の野村克也さんは、『「失敗」と書いて「せいちょう」と読む』と言っています。失敗から学ぶこと、失敗は全部ダメなことではなく、成長して成功する基となるわけです。

年俸1億円、2億円をもらっているバッターでも、3割以上の打率を打てることは少なく、つまり、7割は、失敗しているわけです。

その失敗といかに向き合うかが重要です。メジャーリーガーのイチローも同じようなことを言っています。

新規事業立ち上げにおいては、「すべての案件がうまくいくことはない」と考えて、リスクを取れる範囲で、失敗を恐れないことです。まずやってみる!ということが大切です。



ベンチャーキャピタル投資では、「大数の法則」で、ある程度以上の数の投資案件に、きちんとした投資基準(クライテリア)により投資を行えば、成功する案件が出てくるということが実務・研究の両面からわかっています。

打ち手の数をできるだけ多くうち、たとえ、失敗案件が出たとしても、その失敗とうまく向き合っていくことが、結果的に、新規事業を成功させるためには必要です。

私が先日、講演を聞いた大塚寿さんの『“惜しい部下”を動かす方法』(KADOKAWA、1300円)の帯には、「君が失敗したくらいで、この会社はつぶれない」というフレーズが書かれていました。

多くの会社で、一人の新規事業の担当者が行うことで、会社の存続の危機にかかわるようなことは、それほどないと思ってよいでしょう。

むしろ、失敗を恐れずに、前向きに、新規事業のアイデア出しや打ち手を多くし、情熱的に推進していくことのほうが、よっぽど、大切です。

**新規事業立ち上げは、いかに失敗と向き合うかである。すべての案件がうまくいくわけではない。**

このことを、新規事業立ち上げにおいては、心に留めておきましょう!

By Satoshi Tomita

## セミナー開催報告

### 2014年6月12日(木) 18:30~20:30 『新規事業立ち上げのための戦略立案法 ～次の収益源の見つけ方～』

日刊工業新聞社・メトロガイドセミナー

毎月1回開催させていただいております日刊工業新聞社主催のメトロガイドセミナーにて、社長の富田が、『新規事業立ち上げのための戦略立案法～次の収益源の見つけ方～』と題して、講演させていただきました!

**上場企業の方々を中心に、約30名の方に、ご参加いただきました!**

新規事業立ち上げの方向性の探索のための10のポイントをお話させていただきました。皆さんには、とても、熱心にお聞きいただきました。ありがとうございました。



#### 参加者アンケート

- 新規事業開拓に関する全体イメージを得ることができました。特に「撤収条件」の設定は参考にまりました。
- 分かりやすい説明でした。ありがとうございました。
- アライアンスの考え方で、ヒントを得ることができた。
- 今まで何となく進めていたことが、体系的にまとめられて理解できた。
- 新規事業の立ち上げは「撤収条件」を事前に決めておくことも大切と学びました。当社は前ばかり見ている気がしました…。
- 撤収条件を決めて行うのは、研究側、営業側など担当者も納得できて、良い案と思いました。
- ルールを決める、ビジョンを明確にする、が、教育であることが分かりました。
- 大変有意義でした。
- 撤収条件を決めておくということは、大事であると感じました。ダラダラと続けるのではなく、止める条件を決めるようにして行きたいと思います。
- ありがとうございました。興味深かったです。
- 自分の置かれた状況にすべて当てはまる訳ではないが、今後の活動に必要なスキル、考え方の不足分を検証できた。
- ビジョン、価値観の一致の視点は参考になった。
- 実務的ですが役に立つ内容でした。目新しい発見があったというよりは「そうそう、そうなんです」という確認になりました。
- 大変勉強になりました。具体的に進めたいと考えております。
- アライアンス、ビジョンの共有は特に勉強になりました。

▼富田賢の Facebook にて普段の活動をご覧ください。

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

2014年6月11日(水) 15:00~16:30

## 『新規事業立ち上げの必要性と事業提携の活用』

(後継経営者の皆様にお聞きいただきました!)

飯能信用金庫・竹林舎・OB総会

飯能信用金庫さんが、2代目、3代目の経営者の向けに通年で運営されている竹林舎セミナーのOBの方々向けに、社長の富田が、『新規事業立ち上げの必要性と事業提携の活用』そして、「ビジョンと行動指針による社員教育」について、お話をさせていただきました。

(富田が、毎年、講演に行かせていただいている立教大学大学院ビジネスデザイン研究科MBAとのタイアップの講座となり、7期生まで、卒業生がいらっしゃいます。)

**2代目、3代目の経営者の方を中心に、約60名の方々に、ご参加いただきました!**

非常に熱心で、意欲的な方が多い講演会となりました! 90分という限られた時間の中でしたが、一つでも二つでも、皆様のお役に立つ内容と考えて、お話をさせていただきました。

もう少し、内容を絞ったほうがよかったと、富田は少々、反省しておりますが、富田のセミナーコンテンツの約800枚くらい

のスライドのうち、約70枚について、解説させていただきました。

会場の飯能信金さんの研修所までは、西武鉄道の特急「ちちぶ・レッドアロー号」を利用いたしました。講演の後は、飯能駅前のホテルでの懇親会に参加させていただきました。

連日続いている講演や研修の中でも、とても、有意義な参加者の経営者の皆様との交流となりました。たいへん、ありがとうございました!

### 参加者アンケート

- 新規事業の必要性を学び、実際に行動してみたいと思いました。
- 将来の種を育てる様々なヒントをいただき、誠にありがとうございました。
- 新規事業開拓の必要性を改めて再認識いたしました。感覚的に遠いところに目を向け、ビジネスチャンスをつかむためアンテナを張っていこうと思いました。
- 社長としての“ビジョン”考え方について多く勉強させていただきました。
- 新規事業、3~5年については当社も実感しております。ジョブスの言葉、Think different!については、当社でもグループ全体に話したところ です。
- 新規事業についてお話いただきありがとうございました。ぜひ別のセミナーにも参加したいと思います。
- 人材についての考え方には興味深く拝聴しました。
- 新規事業においても何においても、従業員の一一致団結する環境づくり、モチベーションの構築が重要と再認識しました。



## セミナー開催情報

● 2014年7月23日(水) 18:30~20:30

『アライアンスによる新規事業立ち上げ戦略』

日刊工業新聞社・メトロガイドセミナー **受付中!**

お申し込みは、Webから!

**詳細** <http://www.metroguide.jp/seminar/20140723/index.html>

## ティーシーコンサルティングからのお知らせ

### 「日本知的障がい者サッカー連盟」の活動に、 協賛させていただきました!

社会貢献

この度、日本知的障がい者サッカー連盟が行っている、今年8月にブラジルで開催される「もうひとつのW杯」に出場する日本代表チームの渡航費及び滞在費を捻出することを目的とした応援Tシャツの販売に、協賛させていただきました!



背番号の12は、サポーターは12番目の選手で、チームの一員という意味です!

★日本知的障がい者サッカー連盟のWebは、下記です。  
<http://jffid.com/>

★ティーシーコンサルティングは、利益の一部の社会貢献による還元を考えております。

★Tシャツのネットからの購入は、こちら!

<http://jffid.thebase.in/items/518321>

趣旨にご賛同いただける方は、購入のご支援、お願いいたします!



### コンサルティング先企業の株式会社シーネットさんが NHKクローズアップ現代に取り上げられました!

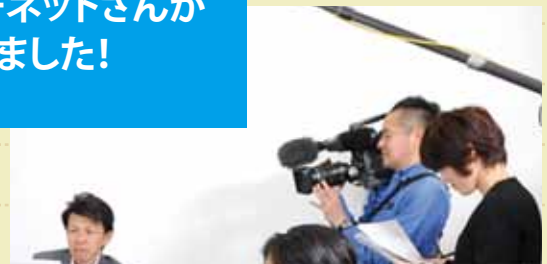
<http://www.tcconsulting.co.jp/archives/5574>

当社のコンサルティング先企業の株式会社シーネットさんが、2014年5月19日、NHKの『クローズアップ現代』に取り上げられました!

このところ、当社のコンサルティング先企業さんは、数社、テレビ東京のワールドビジネスサテライト(WBS)に取り上げられたり、NHKのニュース番組で取り上げられたり、メディアに取材される会社さんが増えております。

その中で、株式会社シーネットさんは、私が今、推進している「ビジョン」と「行動指針」の作成により、という「ビジョン」の作成により、NHKに特集されるまでになりました!

“主婦が活躍できる会社にする!”というビジョンに合わせ、就労規則や報酬体系も整えておられます。



社員の皆さんも、主婦業との両立をしながら、活き活きと仕事をされているご様子です!

パナさんに表彰されたり、提携したいという会社が現れたり、ビジョン作成・共有により、会社が、急速に良くなってきておられます。

また、当社のことも、ブログに取り上げていただきました。シーネットさん、ありがとうございます! !

★ビジョンと行動指針による組織改革(社員教育)については、当社Webに情報を多数載せております。  
<http://www.tcconsulting.co.jp/consulting/senryaku9-1>

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)

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がアップします!

～約7年で150社以上の豊富な実績～

【発行会社】:  ティーシーコンサルティング

とみたさとし

検索

【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、  
外苑いちよう並木の向かい側です!

Tel : 03-4530-8537 Fax : 03-3470-8538