

発行日：2014年9月1日

毎月1日発行

2014年 9月号

巻頭特集


 新規事業の立ち上げの
 タイプ分けを認識し、組み合わせる!

■ 発想面から見た新規事業のタイプ

次に、発想面で新規事業を考えると、

- ①まったく新しいビジネスを考える(これまでになかった新しいマーケット自体を創り出す)
- ②すでにあるビジネスを参考にして新しいビジネスを考える(他社や他業種を参考にして、競合の中でマーケットシェアをとる)

の2つのタイプに分けられます。

このことについては、著書の第5章「競合の中で勝つという発想」でも、詳しく解説しています。

■ 必要な期間から見た新規事業のタイプ

さらに、新規事業を、事業立ち上げに必要となる期間で分けた場合は、次のようになります。

- ①短期型(数カ月～2年未満)の新規事業
- ②中期型(2年以上～5年未満)の新規事業
- ③長期型(5年以上で10年くらい)の新規事業

収益化にかかる時間スパンを明確にするとともに、時間がかかるものと、時間が比較的短くすむものを組み合わせましょう。

■ リスクの度合いから見た新規事業のタイプ

新規事業の立ち上げでは、リスクとリターンを適切なバランスで組み合わせることが必要です。

- ①ローリスク・ローリターンの新規事業
- ②ミドルリスク・ミドルリターンの新規事業
- ③ハイリスク・ハイリターンの新規事業

リスクとリターンは、裏返しです。このリスク度合いの違いで、案件を組み合わせるということも必要です。

富田賢の新刊書『新規事業立ち上げの教科書～ビジネスリーダーが身につけるべき最強スキル～』(総合法令出版から8月21日発売)の第2章では、新規事業のタイプについて、解説しています。このニューズレターでは、紙面に限りがあるため、項目だけのシンプルな掲載となりますので、詳細は、著書を見ていただけたらと思います。

新規事業は、事業構築面や発想面、必要となる期間、収益構造、リスク度合いなどにより、様々なタイプに分けることができます。

■ 事業構築面から見た新規事業のタイプ

事業構築(製品開発やサービスの創出)を自ら行うか、売るものを外部から持ってきて事業構築するかで、新規事業のタイプは、

- ①事業構築をしていくタイプ
 - ②ブローカレッジ的なタイプ
- に大きく分けられます。

私がアライアンスによる新規事業立ち上げとして取り上げる際のメインは、①のタイプですが、②についても、OEMや仕入れたものを改良するパターンが入り込みます。

総合法令出版
1944円(税込)



■ 収益モデルから見た新規事業のタイプ

収益モデルから見た場合、以下のように5つくらいの新規事業のタイプがあります。収益モデルの異なる複数の事業を組み合わせることにより、会社の収益基盤は安定します。

- ① 受託型の事業 (身体を動かした作業分が収益となるもの)
- ② 自社製品開発型の事業 (メーカーのポジションとなるもの)
- ③ ランニングで継続収入が入る形の事業
- ④ ノウハウを教える形の事業 (〆先生、型)
- ⑤ 資金を投資してリターンを得る形の事業 (値上がり益や配当)

既存事業が受託型であれば、収益構造の違うもの、たとえば、②の自社の製品・サービスの開発にチャレンジすることが必要となります。また、③の単発だけでなく、収入が入り続けるタイプの事業 (たとえば、月々の使用料によるクラウド・サービスや継続契約による保守メンテナンス事業など) を立ち上げていくことも目指していきましょう。

■ 取り組む新規事業のタイプを明確にする

このように、新規事業には、様々なタイプがあります。

本業が研究開発に長い期間がかかる事業であれ

ば、もう少し短時間で新しい売上を獲得できるような新規事業に取り組んでみるとよいでしょう。

他にも、リスクが低く確実に儲かるがリターンが小さい事業をやっているのであれば、リスクは高いがリターンが大きい事業に少し取り組んでみることもよいでしょう。

いずれにせよ、新規事業を立ち上げる際は、自分たちの会社では、どのタイプの新規事業を立ち上げることが、会社の収益の安定化や継続した発展につながるのかを考えて、立ち上げようとする事業のタイプを明確にすることが重要です。そして、取り組み始めた後は、自分たちがどのタイプの新規事業に取り組んでいるのかを正しく認識しながら進めることも大切です。

既存事業との相性やリスク分散を勘案しながら、新規事業のタイプを適切に組み合わせることで、事業を複数化し、安定的な収益構造の会社にしていきましょう。

★『新規事業立ち上げの教科書』については、当社Webサイトでも、内容のダイジェストを掲載しています。

→ <http://www.tcconsulting.co.jp/book2>

Amazon及び全国の書店で発売中ですので、まだお手に取っていただいていない方は、是非、ご購入ください♪



■8月9日～8月17日、夏期休暇も兼ねて、米国のシアトル、ポートランド、サンフランシスコ、そして、シリコンバレーを訪問してきました。

仕事のアポイントに加え、シリコンバレーのIT企業の本社などを見学してまわれるツアーをアメリカ企業(経営者は日本人)が運営しており、参加しました。このツアーは、

Twitter(サンフランシスコ)、Facebook(メンロパーク)、Google(マウンテンビュー)、フェアチャイルド・セミコンダクター(Intelの前身)、Intel博物館、Apple本社(クパチーノ)、ジョブズが育った家(Appleの発祥のガレージ。ロスアルト)、ジョブズの家(パルアルト)、テスラ・モーターのニコラ

ス・テスラの銅像などに効率よく行けます。

Facebookの本社の場所は、もともとサンマイクロシステムズ(今はオラクルに買収されている)の本社があった所で、看板の裏に、まだサン(の文字)が残っていました。

Googleの本社は、"Google村"という感じですね!毎日、サンフランシスコから通勤のバスが、何十台も出ているようです。

Appleは、今の本社から1キロくらい離れた所に、2016年に新しいオフィス"Apple Campus II"(スペースシップ)を建設予定。

シリコンバレーの中心都市のサ

ンノゼは、人口95万人で、サンフランシスコの80万人より多くなっています。ちなみに、サンノゼ市のかつての市長のミネタ氏は日系二世（戦時中は子供で収容所に…）で、その後、下院議員になり、政府の運輸大臣などを務めた方です（日系人

の首長は全米で数えるほどしかいない）。

Facebookは、メンロパークにあるので、まさに郊外派ですが、Twitterは、サンフランシスコにオフィス立地させている都会派で、少し志向が違っているように感じました（そ

の他、e Bayやシスコシステムズも立地）。

昔私が学生時代に使っていたワークステーションのシリコングラフィックスなどは破綻しており、シリコンバレーの栄枯盛衰を感じました。



■スタンフォード大学のキャンパスも訪問。

10年ぶりくらい…でした。スタンフォード大学は、大陸横断鉄道を建設した会社の社長さんによって1891年創設。東大より歴史が浅く、1638年創設のハーバード大学とは200年以上の歴史の差がありますが、研究をビジネスにつなげるという面で、ほんとに素晴らしいと感じます。今、技術の事業化という観点で、全米最高峰、いや世界最高峰の大学と言ってよいでしょう。多くの成功したIT企業もスタンフォードのネットワークの功績が大きいです。

スタンフォード大学の学費は、4万ドルくらいで、高額です。ただし、親の年収が7万ドル未満、10万

ドル未満などで学費等の免除制度があるようでした。とはいえ、能力とお金がないと通えない状況ですね。これは、米国のアイビーリーグなどのトップ大学はどこも同じですね。広大な敷地の中には、ゴルフ場もあり、ゴルファーのミッシェル・ウィなども卒業生（タイガー・ウッズは中退）。

州立大学であるカリフォルニア大学（UC）とは対照的。UCのほうはやはり中国系が多いようです。スタンフォードは、卒業生のネットワーク構築の観点から、中国系などが増えすぎないように、配慮しているようです。

今、スタンフォードは、東のハーバードとのライバル関係が注目されていますね。クリントン大統領の

娘さんの切尔西さんがスタンフォードを卒業したことで、ハーバードとの歴史の差が50年は縮まったという話もあるようです。Facebookの創業者のマーク・ザッカーバーグ氏は、ハーバード出身（中退）ですが、カリフォルニアで事業を拡大させました。（よく知られているように、マイクロソフトの創業者・ビル・ゲイツ氏も、ハーバード中退。MSの本社はやはり西部のシアトルに立地。）

スタンフォードでは、テッキー（技術系）とファジー（経営系など）の関係性が面白いですね！ハーバードとMITの良さを取り込んだ大学を作ろうとした意図がうまく実現されていると言えます。



▼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08月07日(木) 18:30~20:30

『新しい収益源を獲得するための新規事業立ち上げのノウハウ』

主催: 日刊工業新聞社 メトロガイドセミナー / <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/5671>

毎月1回講演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、『新しい収益源を獲得するための新規事業立ち上げのノウハウ』と題して、講演させていただきました!

東証1部上場企業やその子会社の方々を中心に、中堅・中小企業の方々も含め、猛暑の中、約20名の方に、ご参加いただきました。



参加者アンケート

- 大変参考になった。
- 新規事業にはタイプが様々ある。撤収条件を作っておく事が重要であるといった事を学んだ。
- 新規事業立ち上げの前に撤収条件を決めるという事が発見でした。
- リーン・スタートアップのMVP、撤収条件を先ず決めるという考え方を知る事ができた。
- 100年以上続いた会社なので、数多くのマイナス部分が改めて認識できました。まずはその打破から、かと思いました。
- 新規事業のみならず、既存事業にも参考になりました。
- 新規事業立ち上げ時のビジョンの必要性を感じた。
- ご著書で、追加勉強させていただきます。



セミナー開催情報

●2014年9月17日(水) 18:30~20:30 **受付中!**
『ビジネスリーダーのための新規事業立ち上げセミナー
~今これからの時代に身につけるべき最強スキル~』

- ◇主催: 日刊工業新聞社・メトロガイド
- ◇開催会場: 日刊工業新聞社
(東京都中央区日本橋小網町14-1 住生日本橋小網町ビル)
- ◇募集人数: 50人 ◇参加費用: 7500円
- <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/5705>

9月以降は、外部講演や企業研修の予定が多数入っております。皆さんに、役に立つお話をさせていただこうと考えております。

★富田賢への講演依頼についても、当社Webサイトに掲載しております。
<http://www.tcconsulting.co.jp/profile/kouen>

感想・ご相談・お問い合わせは、こちら!お気軽に♪ ⇒ 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】:  ティーシーコンサルティング

とみたさとし

【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