

発行日：2014年11月1日

毎月1日発行

2014年 11月号

巻頭特集

事業計画書  
作成の  
ポイント

## ポジショニング・マップで、どこを狙うかを定める!

～ X軸・Y軸を変えて最低3パターンくらい作る ～

今月は、富田賢の著書『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～』の第12章の「事業計画書(ビジネス・プラン)の作り方」の内容を抜粋して、ご紹介しようと思います。

### ■ 頭の中で考えているだけでは ビジネスは具体化しない

「新規事業を立ち上げるために、事業計画書を作成することはやはり必要ですか?」と聞かれたら、私は「やはり、必要です!」とお答えしています。

なぜかと言えば、ビジネス・プランやアイデアは、漠然と頭の中で考えているだけでは、具体的になっていかないからです。また、何となく人に話しているだけでは、実現に向かって進んでいきません。やはり、紙に文字として落とししていくことが大切です。

また、自分自身の頭の中を整理したり、他の人に説明をきちんとしたりするためにも、事業計画書の作成は必要です。

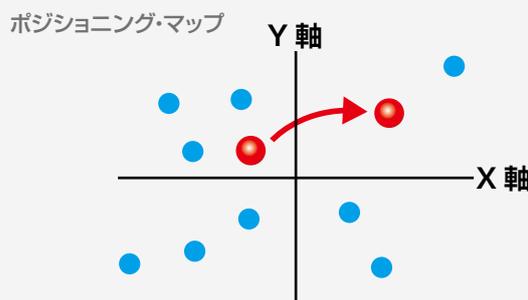
### ■ アイディアをコンセプトにし、そしてプランにする

アイデアをいきなり本格的なビジネス・プランにしようとすると、最初の段階で行き詰まってしまい、進まなくなってしまうことがあります。ステップとしては、まずはアイデアを出し、そのアイデアをコンセプトとして練り上げ、さらにビジネス・プランに仕上げていくというステップを踏みましょう。これは一足飛びに完全なビジネス・プランを作ろうとするがあまり、事業計画書作成が進まないということ避ける面で大切です。

### ■ 「ポジショニング・マップ」の作成で、 狙う所をはっきりさせる!

事業計画書の作成における最も重要な項目は、自分たちがどこの部分を攻めるのかを明らかにする「ポジショニング・マップ」の作成です。これにより、自分たちの戦略ポジショニングを決めていきます。

ポジショニング・マップの作成では、X軸とY軸を設定して、競合他社をプロットし、その中で自社が狙うべきポジションを書き込みます。もし、狙うべきポジションを今後シフトしていこうということであれば、まず現在の自社のポジションを競合他社のプロットの後に書き込み、その上で、今後自社が狙っていて出ていこうとしている領域をマークしていきます。



ポジショニング・マップの作成では、X軸とY軸は様々なパターンで作れます。たとえば、価格の高い安い、技術力の高い低い、品質の高い低い、会社規模の大小、顧客企業や案件規模の大小、カバーする地域の広い狭い、国内と海外のバランス、社員や拠点数の多い少ない、機能の数の多い少ない、単発の取引と継続取引のバランス、代理店経由と直接取引のバランスなど、様々なX軸、Y軸を作ることができます。X軸とY軸のどちらかを同じままで、どちらかを変えることで、さらに様々なパターンを作ることができます。

## ■漠然とした議論だけが続くことを避けるためにも!

このポジショニング・マップを作成することで、新規事業の戦い方を決めていくこともできます。他社に対抗した戦い方を決めていくにあたり、ポジショニング・マップは大切です。

新規事業の戦い方においては、他社に比べてどうかポイントですが、ポジショニング・マップを作らないと会議でも漠然とした議論だけが続き、いったい自社がどこのポジショニングを狙っていくのか、どこのマーケット部分を取ろうとしているのかを明確にしていけません。X軸とY軸の中で、競合他社のポジションを明らかにすることで、逆に自社がどこを狙っていくのかをはっきりさせることができます。

出来るだけ多くのX軸、Y軸の組み合わせのポジショニング・マップを作成しながら、議論を整理していきましょう!



【富田賢の著書2014年8月発売】〈Amazon企業経営分野・第3位〉  
『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～』  
<http://www.tcconsulting.co.jp/book2> →Amazon及び全国の書店で発売中!  
総合法令出版 1944円(税込)

## セミナー開催報告



2014年10月6日(月) 19:30~22:00  
ビジネスブレクスルー大学  
Bond大学 MBAセミナー

『新規事業立ち上げの教科書』の内容

ビジネスブレクスルー大学は、東証マザーズ上場企業です。麹町にあるキャンパス(オフィス)は、竹やぶすまが配置されており、木目のテーブルなども、とても、素敵な環境でした。

修士課程の卒業生の方を中心に約30名の方々にご参加いただきました!

2014年10月7日(火) 9:30~11:30  
埼玉県質屋組合連合会  
@大宮ソニックシティ

『質屋業界における今後の新規事業展開と代替わりに向けて』

埼玉県にて、質屋業を経営されている方々、特に、これから代替わりして、会社を継がれる方や会社を継がれた方など後継経営者の方々、約50名に、ご参加いただきました。



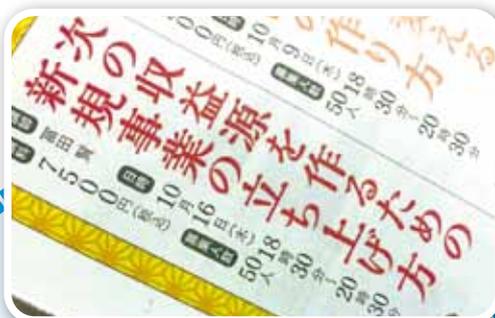
2014年10月16日(木) 18:30~20:30  
**日刊工業新聞社主催 メトロガイドセミナー**  
『次の収益源を作るための新規事業の立ち上げ方』

毎月1回、講演させていただいているメトロガイドセミナー、  
 今月も多くの方々にご参加いただきました。



参加者アンケート

- 非常に勉強になりました。私は新規事業、新規分野に挑んでおりますので、参考にしながら前進して行きたいと思いました。
- 特に撤収条件を決めておく点に感心しました。本日は参考になりました。お会い出来て感謝しています。
- 外部からの視点での検証が大変重要であると差認識が出来た。どう次の世代に向け外部の意見を正面より受け止められるかだと思う。
- 自社の強みを知る事の大事さが心に残りました。
- 企業の見方に対していろいろ気づきがありました。
- 新規事業の基本的な考え方を教えていただいたので、今後の考え方を改めてみたいと思います。
- 基本のセオリーを再整理できました。ありがとうございました。



なお、当セミナーの  
 開催情報は、  
 毎月、地下鉄駅構内で  
 無料配布されている  
 メトロガイドに  
 掲載されています。

セミナー開催情報

- 2014年11月13日(木) 18:30~20:30  
 『アライアンスによる新規事業立ち上げ戦略』
- ◇主 催：日刊工業新聞社・メトロガイド **受付中!**
- ◇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  
 ※参加費は当日、会場で承ります。

<http://www.tcconsulting.co.jp/archives/5885>

新規事業を立ち上げるためには、1社だけでは難しいため、いかに外部と組むかが大切です。外部との提携(アライアンス)により、新規事業立ち上げの成功確率やスピードをアップできます。実際の事例を交えながら、事業提携(アライアンス)によって新規事業を立ち上げる戦略を徹底解説します。事業提携(アライアンス)で新しい売上を獲得しましょう! 新規事業を担当しているが、なかなか上手く進まないとお悩みの方、是非、御参加ください。

▼富田賢の Facebook にて普段の活動をご覧いただけます。  
<https://www.facebook.com/tctomita>

## 新規事業立ち上げがうまくいくかどうかは「人」次第!

～社員教育と採用の難しさ～

新規事業がうまく立ち上がるかどうかは、結局、「人」次第ということがあります。

多くの企業さんで、新規事業がなかなかうまく立ち上がらないというご相談を受ける中で、うまくいかない理由の多くは、

- ①新規事業を立ち上げられる人材がない
- ②新規事業担当の人材を採用したがうまくワークしてくれない
- ③新規事業を担当して事業部長を担える人材が育たない

といった「人」に関わることとなっています。

私はもともと、ベンチャーキャピタリストをしていたわけですが、投資判断は、投資候補先企業の社長さんの素養、能力など、「人」を見て、8割方は決めていました。

ビジネスは、「人」がやるものですので、同じビジネスモデル・ビジネスプランで、同じマーケット状況だったとしても、誰がやるか?によって、成果は大きく違ってきます。

私の著書『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～』でも、ビジネスリーダーになるためには、新規事業立ち上げに関わる様々なスキルをトータルで身につけていくことが必要との考えから、第14章にわたって、解説させていただきました。

日頃、多くの企業さんでの中間管理職や経営幹部候補の方々の研修を行わせていただく機会も増えています。

ます。人材を育てるといのは、言うは易く、行うは難しく、本当に難しいことですね。ご苦労されている経営者の方々も多いと思います。

- ①何のために事業を行うかという「ビジョン」の作成・共有により、お一人お一人が能動的に動けるようになること
- ②社内の意識変革・組織の活性化、“社内政治”の調整などの“突破力”の醸成
- ③戦略ポジショニングや損益シュミレーションなどの立案・作成といったスキル・知識の習得
- ④情報感度や情報収集力・検索力のアップ
- ⑤外部の人脈の構築や新規開拓営業の能力・スキルの向上などを、トータルで行っていくことが必要

このように私は考えています。

人が育たないという経営課題の根本には、採用時点での誤りという問題もあります。“素直さ”・“謙虚さ”があって、まっすぐ伸びる素養のある人を採用することが、採用後の膨大な時間とコストをかけて、人材育成を行っていくことを考えると、まず大切と言えます。入り口の段階での吟味がやはり重要だと感じさせられることも多々あります。

今後とも、ティーシーコンサルティングは、多くの企業の新規事業の立ち上げを中心とした経営課題の解決、特に社員教育や採用など、人材や組織に関することについても、もともと得意としている事業提携(アライアンス)の手法の活用とともに、取り組んでまいりたいと考えています。

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

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