

発行日：2015年1月1日

毎月1日発行

2015年 1月号

謹賀新年

2015年、経営環境に合わせ、 新しい事業展開を進めましょう!

皆様、新年明けまして、おめでとうございます!
旧年中は、たいへんお世話になり、ありがとうございました。
心より、御礼申し上げます。

1月22日に日刊工業新聞社にて、『目標達成率を
高めるためのビジョン作り』のセミナーを行います
が、2015年を迎えるにあたり、皆さんも、自社のビジ
ョンを今一度見直してみましょ。

外部環境変化、社内の変化などに合わせ、自分た
ちの会社をどのようにしていくか、どのような存在にな
りたいのかを明確にし、その達成のための行動指針
を作成し、それにより、皆の力を合わせていきましょう!

新年2015年の ティーシーコンサルティングの 取り組み方向

当社は、2015年は、主に次のようなことに取り組み
ます。

①既存コンサルティング先企業への サポートの重視

2015年度は、既存のコンサルティング先企業各社
の経営課題へのサポートを、当然ながら、引き続き、
行ってまいります。各社によって、テーマが異なります
が、それぞれのテーマについて力を入れて、対応して
まいります。

新規事業立ち上げが最も多いテーマとなり、その
他、代替わりに向けての体制作り、経営会議運営、



販売体制 (Deal Flow) の構築、最適な営業手法の
選択、営業担当の営業力強化、社内ベンチャー制度
の見直し・拡充、ビジョンと行動指針の作成・浸透、社
内風土改革、M&Aによる事業拡大、社員の戦略手
法やマーケティング、アイデア発想についての知識
拡充など、様々ですが、それらについて、定例ミーテ
ィングを軸として、行ってまいります。

コンサルティング先企業数については、原則、35社
を上限として運営してまいりたいと考えています。(コ
ンサルティングの終了により、空き枠ができた分につい
て、新規をお引き受けすることを基本方針とします。)

②アライアンスの実証分析からの フレームワークやインプリケーションの構築

過去の150社以上のコンサルティング実績を、多角
的に実証分析を行い、そこから、アライアンスにおける
“仲介者”の役割や機能を明らかにし、日本における
アライアンス推進による新規事業創出のフレームワー
クやインプリケーションを導き出して、学术论文の形で
発信していきたいと思ひます。これにより、富田が慶
應義塾大学から博士号を目指すとともに、ティーシー
コンサルティングも、“アライアンス(事業提携)の専門
家”として、さらにパワーアップしてまいりたいと考
えています。

8年目の年、引き続き、皆様のお役に立てるよう
に、頑張っていきます。どうぞ、よろしくお願ひいた
します。

③1月に新刊が発売されます!

1月23日に富田の新刊書『世界のエリートが教えるちょっとした仕事の心がけ』(マイナビ新書。850円)が発売されます。すでにAmazonでは12月中旬から予約受付を開始しています。



この本は、富田が、NY本社の米国系銀行にいた際や、大学の教員時代の米国の大学院や中国の大学院での在外研究の間、そして、大手銀行での資金運用部門にいた頃に出会った世界のエリート達の仕事ぶりをまとめました。

この本は、一昨年2013年秋の慶應義塾の出版三田会で、マイナビ新書の編集者の隣の席になったことがきっかけでした。3ヶ月程度で出版する予定が、一年以上かかってしまいました。出版できて、良かったです。昨年8月の米国出張中も、ずっとこの本の原稿を書いた甲斐がありました。

では、発売前に帯のキャッチをご紹介します!

世界で活躍するビジネスマンの仕事の極意は誰でもできるカンタンなことだった!

- ・少しの違いで成果は雲泥の差
- ・雰囲気8割、内容2割を意識せよ
- ・不得意分野はアライアンスで補え
- ・サンドイッチ話法が会話の基本
- ・自分のテーマカラーを決めろ
- ・エベレストの頂上を見てから富士山に登れ
- ・ストレスをためない仕事のコツとは?
- ・相手を感じさせるメールのちょっとした作法
- ・誰にでも実践できるMBA流問題解決手法とは?
- ・年収2千万円プレイヤーの稼ぐ名刺交換術
- ・勝ち続けるエリートのお金の使い方
- ・エリートたちが目指すXクラスとは?

昨年2014年のティーシーコンサルティングの振り返り...

コンサルティング実績

今期は、コンサルティング事業を開始してから、7年目となり、コンサルティング契約の実績は、150社以上、個別有料面談やかつてのTCクラブ会員も含めると、180社以上の企業に、経営アドバイス及び提携先・営業先のご紹介を行わせていただきました。

もともと、中小ベンチャー企業から始めた当事業も、現在では、約30数社の約半分が、東証1部上場企業(及びその関連子会社)で、半分が中堅・中小企業という状況となっております。

富田賢の講演も増加

社長の富田の外部での講演回数も増えております。毎月1回の日刊工業新聞社からのご依頼で、メロガイドセミナー(地下鉄駅構内で無料配布されている「メロガイド」に毎月、私のセミナーの案内も掲載されています)での講演も、毎回、多くの方々に御参加いただいております。富田の年間の外部講演の回数は、50回を超えてきています。

新刊書発売と重版

8月に発売した富田の著書『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』(総合法令出版。1800円。初版5000部)は、好評により、重版・増刷がかかりました。456ページ(14章)にもわたるページ数の多い本だったものの、出版の成否の判断の最初の大きなハードルである重版をクリアできて、本当に良かったです。



★コンサルティング先企業の皆様への年賀状も、このニューズレターをもって、代えさせていただきます! 略式で恐縮ですが、よろしくお願いいたします。

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

新規事業立ち上げにおいても ビジョンの作成が大切!



会社のビジョンと整合性が とれていない新規事業は成功しない

会社のビジョンと新規事業のビジョンの整合性を保つことは重要です。

統一感や理念がはっきりしていないブレている会社となってしまう、社内外からの評価が下がってしまいます。

会社全体のこういう会社になろうというビジョンと、新規事業で達成しようとするビジョンの整合性をとることが大切です。

それでも、これまで掲げてきたビジョンと異なるビジョンの新規事業を行う場合には、新会社を作って、別会社にする形にしましょう。

ビジョンを作ることで、 新規事業の方向性の判断もできる

ビジョン作成は、新規事業の方向性の判断、取り進むか否かの判断などにおいても、役立ちます。

「自分たちはどんな会社を目指すのか」というビジョンが明確になっていないと、「何か儲かりそうなものはないか?」と漠然と探すことになり、また、「儲かりそうなことだったら、なんでもやるのか?」という問題にぶちあたってしまいます。

ビジョンが決まっていれば、新規事業の案件の良し悪し、やるやらないの判断も一から検討するのではなく、自分たちのビジョンに照らし合わせて、ビジョンと合致しているか否かという視点で判断することができるようになります。

ビジョンと合っているものであれば、さらに進め、ビジョンと合っていないものであれば、優先順位として劣後させることで、新規事業案件の選別を行うことができます。



ビジョンを明確にすると ブランディングができる

ビジョンが明確になっている会社は、メディアから取り上げられたり、「ビジョンに共感したので提携したい」という会社が現れたりもします。

新規事業立ち上げにおいて、テレビや新聞、雑誌、ウェブ・メディアに取り上げられることは、プロモーション上の大きなプラスとなりますが、ビジョンがなく、お金儲けのためだけに行っているように見えると、メディアは取り上げてくれません。社会貢献性など、メディアが好意的に取り上げてくれるようなビジョンを掲げることにより、会社のブランディングをしていくことができます。

事業承継(代替わり)においても ビジョン作りが大切

事業承継(代替わり)においても、次の時代は、どのような会社になるのかを決めて、方向を示すことが後継経営者にとっては必須の作業となります。



経営者の仕事は、人材を採用して育てること、資源の最適配分、そしてビジョンを示すことです。新規事業の方向性を示すことが、後継経営者にとって、最も重要な仕事のひとつと言えます。今後、会社を5年、10年、20年、どのようにしていくのか、どんな会社にしていくのかを決めることに、後継経営者は取り組む必要があります。後継経営者の方がビジョンをきちんと指し示せるようになると、社員の方々も安心して、会社に自分の将来をゆだねられるようになり、会社への帰属意識が高まり、モチベーションを上げていけます。

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

セミナー開催報告



2014年12月3日(水) 18:30~20:30

『ビジネスリーダーのための 新規事業立ち上げセミナー』

日刊工業新聞社・メトロガイドセミナー
<http://www.tcconsulting.co.jp/archives/5991>

富田賢の『新規事業立ち上げの教科書』の内容を中心に、普段のコンサルティングの現場の経験を踏まえて、お話をさせていただきました。

このたびも、上場企業、上場企業の子会社、中堅企業の新規事業の責任者や担当者、そして、中堅・中小企業の経営者の方々に、ご参加いただきました。大手企業の中央研究所の方も、複数名、ご参加いただきました。

参加者アンケート

- 新規事業立ち上げに向けた心構えを学んだ。アライアンスの進め方の全体像、コツを捉えることができた。
- 非常に分かりやすかったです。大変勉強になりました。必ず行動に移したいと思えます。
- 特にリーンスタートアップ、撤収条件の設定についてのお話が大変参考になりました。
- 新規事業のためのキーワードをたくさんいただきました。
- 分かりやすいです。ありがとうございます。受託型は限界がある。撤収条件を決めてから新規事業をやる等、参考になりました。
- “自社の強み”、“勝てるところで…”をフォーカスする。・“シナリオベース戦略”・“リーンスタートアップ”の考え方・“アライアンス”及びそのパターン等・“Deal Flow”・相手企業の人材を良く見る。以上、大変勉強になりました。ありがとうございます。
- 新規事業の切り口を知りたいと思い、参加しました。まだ消化不足ですが、良いきっかけとなりました。本を読ませていただきます。

セミナー開催情報

● 2015年1月22日(木) 18:30~20:30
『目標達成率を上げるためのビジョン作り **受付中!**
~2015年に向けて~』

日刊工業新聞社・メトロガイドセミナー

◇開催会場：日刊工業新聞社 地下1階 セミナー会場
(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。

★詳細とお申し込みは、当社もしくはメトロガイドセミナーのWebから…。

経営者やビジネスリーダーの方々は、組織内において、常に、売上目標やタスク遂行などの目標達成を迫られています。

また、新規事業を立ち上げよう、新しい事業展開や業務改善を進めようとしても、組織内の抵抗によって、物事が前に進まないという課題を抱えておられる方も多いと思います。

そのような際に、役立つのが、「ビジョン」と「行動指針」の作成と浸透です。

2015年の初め、そして、4月からの2015年度に向けて、目標達成の成功率を高め、社内問題の解決を実現するために、今一度、皆で共有する「ビジョン」と、その達成のための「行動指針」を作成しましょう。

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

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、
外苑いちょう並木の向かい側です!

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