

CFOマスターの『SUPER知恵袋』

これから1～2年が日本でのIPO達成のチャンスの時期！乗り遅れるな！

IPO(Initial Public Offerings、新規株式公開)は、歴史的に見ても、グローバルに見ても、必ず上下の波動を描きます。このことは、私は、もともとベンチャーキャピタル論の大学教員、研究者をしていた時から、研究してきたことです。

リーマンショック以降、低迷していた日本のIPO市場も昨年くらいから、回復の兆しを見せており、今年に入ってから、かなり盛り上がりを見せつつあります。

英フィナンシャル・タイムズの情報によると、

「日本がアジアの新規株式公開(IPO)ランキングでトップに躍り出た。今年に入ってからのIPOの規模はアジアの他の先進国・地域合計を上回る。投資家が安倍晋三首相による成長志向の政策を歓迎していることが背景にある。日本市場でのIPOは1810億円(約19億ドル)でシンガポール、香港、オーストラリアの3市場合計を上回った。

日本は世界ランキングでも2006年以来となる2位の座に上昇した。日銀による追加金融緩和への期待が海外からの資金を呼び込み、大型の株式公開を後押ししている。」

とのこと。

これまでの不況の中で、我慢しながら、収支の合う“強い”事業モデルを作り上げてきた経営者の方にとっては、これから1～2年が、ベンチャーキャピタルなどからのエクイティでの資金調達やIPO達成の絶好の時期となります。

この機会に乗り遅れないように、専門家や経験者にきちんと相談しながら、準備を整えていく必要があります。実際、ここ数ヶ月で、私へのIPOを目指すベンチャー経営者からの相談が急増しています。

IPOの達成のためには、

- (1)「監査法人からの2期分の適正意見」
- (2)「主幹事証券会社が見つかること」がポイントであり、そのためには「継続した成長性」や「内部体制の整備」などが必須です。

ビジネスは、世の中の困り事を解決するためのものであり、世の中の役に立つことをやっているわけですが、IPOの達成によって、自らの考えや力を、世に問うて、そして、永続した企業にしていけることができます。

数年ぶりのこの絶好のチャンス時期、乗り遅れないようにして、IPOを達成しましょう。

～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！～

【運営会社】：TCコンサルティング

【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、ホントの並び、外苑いちよ並木の向かい側です！

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

Tel : 03-4530-8537 Fax : 03-3470-8538 Mail : info@tcconsulting.co.jp

発行日：2013年4月5日

発行部数：700部

毎月5日発行

2013年 4月号

巻頭特集

丸山 和也 氏(行列のできる法律相談所)&富田 賢ジョイント企画！
「自分らしい挑戦をして、自分の人生を創ろう！」
セミナーを開催しました



去る3月12日に、行列のできる法律相談所で有名な丸山先生と社長の富田が、ジョイントセミナーを開催しました！丸山先生いわく「無茶ぶりではないかという組み合わせ」でしたが、予想以上に充実したセミナーとなりました！



<<アンケート結果>>

◆セミナーで学んだ事

- やりたいことに挑戦し続けられ、自己を成長させ、自分らしさを熟成できる。
- 人生はチャレンジ。迷った時は困難な方を選ぶ。
- 驚く事が無くなったら、人生終わり。重い言葉でした。
- 決断しかけていくことを決断しようということ。
- 決断する人は強くなる。可能性が大きい方、難しい方を選択する。

◆実践したい事

- 明確な目標、覚悟を持つ。
- 決断に迷った時は、可能性が広い方を選択するが、困難な道を選択する。
- 1%の努力の時間を大切にしたい。
- 多様な価値観から使命感を持つ。



司会を担当して下さった
元新潟放送のアナウンサーの松原隼子さん

～社長の富田より～



白熱したセミナーでした！こういったジョイント企画は、ご参加の皆さんにとって、凄く良い機会になったと思います。

丸山先生とは、コンビネーションもバッチリだったので、全然無茶ぶりでは無かったですよ(笑)

ご参加頂いた皆さん、ありがとうございました^^

※当日のレジュメをプレゼントしていますので、ご希望の方はinfo@tcconsulting.co.jpまでお気軽にご連絡くださいませ。

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**

【新規事業成功の秘訣は“新規事業チーム”をうまく作れるかどうか】

新規事業を立ち上げる際には、社内で、**新規事業チーム、事業開発チーム**など新規事業を担当するチームを作ることが大切です。

社内からアイデアを募るにあたって、**アイデアを出した方に「実行」する部分も担ってもらおうとすると、なかなか「実務的」なアイデアが出てこない状況となります。**

中小企業さんの場合、何かアイデアを出して担当することになっても、**苦労してばかりで給料などが見合わないという“ソロバン”を社員の方が仕事を自ら弾いてしまうということがあります。**

給料に見合う仕事を既にやれていると思っていらっしゃる社員の方にとっては、あえて何かアイデアを出して新規事業を担当しても、急に昇進したり、大幅に給料が増えたりするのでなければ、新しいことをやるのは、うまく行かなかった時の**リスクを抱えるだけとなり、消極的**になってしまいます。

そこで、社内でアイデアを募る場合(外部から新規事業のネタを持ってくる場合においても…)、**新規事業は、新規事業の専門チームを作って『そのチームが担いますよ』ということをしかりアナウンスすることが重要**です。

社内からのアイデア出しについては、『**ともかくアイデアだけ、出して下さいね、「実行」は、新規事業チームが担いますから!**』という形にすると、**アイデアが出やすくなります。**

アイデアを出す能力と、その事業構築を推進していく能力は別のもので、その面でも、**担当者を分けて考えることが必要**です。新規事業チームを構築するにあたり、社内だけで不十分な場合は、外部を活用することになります。

コンサルティング会社を活用することもその一つの選択肢ですし、**事業提携によって外部と提携**することで、社内の人材不足を補うことができます。

私は最近、「**事業提携による人材の獲得**」ということに注目しています。

社内に新規事業を担う優秀な人材が十分いなくとも、外部の企業と組むことで、補っていくことができます。

そのため、事業提携の提携先の選定においては、企業と企業の組み合わせの観点だけでなく、**提携した会社にいる“人”の獲得の観点**でも、提携先を見ることが大切です。

「この会社と組めば、この人を新規事業チームに入れることができる」
「この人に新規事業チームに入ってもらうために、この会社と組もう」という発想も重要です。

そういった形で、成果を上げている会社があります。

新規事業の立ち上げにおいては、**新規事業チームを作る**、そして、その構築にあたっては、**外部企業との事業提携を“人”の獲得という目線**で考える、ということを行っていきましょう。

記事から学ぶ

**Morning View
Society**

<Today's Topic>

【アベノミクス効果の波及先はお花見のお弁当！？】

今年は、予想より相対早く桜が開花し、お花見シーズンとなっています。あまりに早い開花に、お花見の予定がズレてしまった方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

ネット上の情報によると、デパートでのお花見弁当が、今年はアベノミクス効果で昨年より価格の高いお花見弁当が売れるのではないかと予想されているようです。

昨年は1000円前後のお花見弁当だったものが、今年は2000円前後をメインにしており、これまでより1000円近くアップしています。更に、5000円～1万円の“豪華お花見弁当”も新たに登場しているとのことですよ！

全般的に、政権交代、安倍内閣による積極的な経済政策、株高によって、消費者の財布のひもも緩んできているようです。

春闘での満額回答などもありましたが、まだ消費者の懐にお金は入ってきていないのでしょうか、そういうムードになってきていますね。

こういった好景気への期待による消費者の支出増は、これから半年、1年と続いていく流れだと、私は見えています。日銀総裁も交代となり、期待もできます。

経営者にとっては、売上を増加させ、利益を大きくできるチャンスの経済情勢が到来すると思います。



掲載日 2013年03月8日
<アベノミクスで今年は豪華に！？お花見弁当フェア >
(東洋経済オンライン)

Pick Up セミナー情報

新規事業のプロセスを学びたいと考えておられる経営者と新規事業担当者へ
今これからの時代の**新規事業の立ち上げ方**

新しい**アイデア**の**新規事業**で、新しい**売上**を作ろう!

Speaker



富田 賢
関ティシーコンサルティング 代表取締役社長

新規事業を立ち上げたが、ネタやアイデアがない、
どの方向・領域に行けばよいかわからない、
事業構築の仕方がわからないということはないですか？
新規事業を立ち上げる際のノウハウをお話します。

お申込み・お問い合わせはこちら

Mail : info@tcconsulting.co.jp
Form : https://www.tcconsulting.co.jp/app

【セミナー詳細ページ】 : <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/2839>

これから10年活躍するための
**新規開拓営業の
教科書**
の内容も、
ダイジェストで
お送りします!



開催日: 2013年4月18日(木曜日)
19:00~21:00 [開場 18:45 / 交流タイム 20:30~]

※同じ内容で2回開催いたしますので、ご都合の良い日程でご参加ください。

会場: クラフティハウス会議室 準席 (会場電話: 03-3560-9355)

(東京都港区赤坂2-5-1 赤坂166ビル)
東京メトロ有楽町線赤坂駅西口から徒歩4分

「原宿山王駅」10番出口から5分、「赤坂見附駅」から6分

参加費: お一人様 5,000円

参加可能人数: 30名様 (インタラクティブなセミナー人数です。)

お申し込みは、Web、メール、FAXにて!

【お申し込み】 会場 ※webにも詳細を掲載しています。

申し込み: 申し込みのみ → <http://www.tcconsulting.co.jp/app>

申し込み: 申し込みのみ → info@tcconsulting.co.jp

申し込み: 申し込みのみ → 裏面の用紙にご記入の上、お送り下さい。

