

# 富田賢の 新規事業のための 情報 STATION

2015年  
12月号

## 巻頭特集

### 新規事業の発案のための情報収集のコツ

～新聞スクラップを継続し、分類・整理する!～

#### ■ 新聞スクラップが非常に重要!

新規事業を立ち上げるためには、**情報を集めることがまず何より重要**です。自分の頭の中だけでは、企画は生まれません。世の中の流れ、他社の動きを良くウォッチすることが必要です。

私はよく、日経新聞をはじめとする新聞を毎日、習慣として、スクラップすることをお勧めしています。しかし、それを、きちんと継続する方があまり多くないことも実状です。(私は、日経新聞のスクラップは、19歳の頃から、20年以上続けており、現在は、日刊工業新聞、フジサンケイビジネスアイ、その他の雑誌でも行っています。)

たとえば、IoTの情報についても、それらの新聞情報として、相当の量を取ることができます。

新聞をまったく読まないという方は少ないと思いますが、**記事をなんとなく、散発的・単発的に、バラバラに見聞きしているだけでは、新規事業の企画につなげていけません。**

#### ■ 情報を分類・整理することが必要!

大切なのは、**何らかの軸やカテゴリで分類して、整理していく**ことです。

「情報の整理、できていますか?」ということが重要なのです。

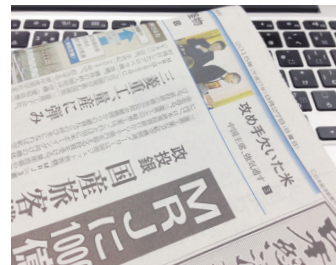
例としては、私の場合、スクラップした記事を、IoTやアライアンス、取引先関連、経済情勢など分けて、個々の記事の位置づけを把握していく形です。そういったことを、粘り強く、続けていると、新規

事業の方向性が必ず見えてきます。

全くダメなのは、新聞を読まないこと、スクラップを継続して行わないことですが、次にダメなのは、**読んではいるけど、記事を分類・整理していない**ことです。

#### ■ 調べるだけでなく、アウトプットする!

さらに、重要なことは、**アウトプットする!**ということです。調べてばかりではダメで、自分なりの軸で、新規事業の方向性のストーリーを作って、社内会議やビジネスプランコンテストに出したり、人にとにかく話して発表してみても反応をみたりということをするべきです。インテリ層の方の中には、調べたり、知識を吸収したりするのは得意だが、**アウトプットしていないために、成果に結びつかない**という方もいらっしゃいますので、注意が必要です。



#### 新聞スクラップによる 情報収集と企画へのつなげ方

- ① 継続して、コツコツ、スクラップする。
- ② 何らかの軸、カテゴリで、分類・整理する。
- ③ 自分なりのストーリーを作る。そして、アウトプット。

次ページへ続く

■ ムック本や雑誌の特集も有効!

それから、日経BP社やその他の出版社が出しているムック本(特集本)もバカにはしてはいけません。これは、過去に出た新聞記事を何らかのテーマでまとめ直してくれているわけですので、整理の手間も省け、役立ちます。

専門的なテーマやビジネスピックスを取り上げている雑誌も、参考になります。なぜなら、編集長・記者の目線を、雑誌の価格だけで、代用することができるからです。

■ ネット検索だけの危険性!

最後に、ネット検索だけの危険性について触れておきたいと思います。新聞は紙で読まずに、ネット検索で見ているという方も増えていると思います。しかし、ネット検索は、すでに調べようとするキーワードがわかっている場合の検索だけになってしまう。

新規事業立ち上げの方向性の探索では、自分がすでに問題意識として持っていることだけで

なく、世の中の流れの中で、何が今これからの時代にニーズがあるかなどを先入観なく探索して、検索するためのキーワードを探さることが必要です。

■ 新聞スクラップをバカにせずに継続しよう!

紙媒体での新聞は、自分が選んだものも、選んでいないものも、一方的に、網羅的に、情報が入ってきます。ここで、情報収集をして、軸を作ってから、詳しく、ネット検索をして、その上で、自分の頭で考えてまとめる、というステップを経るべきです。レコメンド機能も、結局、自分の過去の検索状況に合わせたものとなりますので、やはり自分の興味だけに偏ってしまいます。

やはり、地道に見えるかもしれませんが、紙媒体の新聞を丹念に、テーマなどを設定して、分類しながら、スクラップを継続することが何より重要だと思います。それが、実は、新規事業立ち上げ成功への近道だとも言えます。

By Satoshi Tomita

セミナー開催情報

●2015年12月9日(水) 15:00~18:30 外部講演 受付中!

ゆく年くる年・特別企画セミナー&交流懇親会  
『2015年を振り返り、2016年の新規事業を展望する  
~新規事業のネタを仕入れて新年に備えましょう!~』

主催:新社会システム総合研究所

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6837>

軽食・お飲み物が出る  
懇親会付き!

◇参加費:お一人3万円(★ただし、ティーシーコンサルティングのコンサルティング先企業の方は、無料で参加できる枠があります。ご希望される方は、当社まで、ご連絡ください!)

【第1部】

富田賢氏講演 15:00~17:00  
『2015年を振り返り、2016年の新規事業を展望する』

- 1.2015年に注目された新規事業は?~IoTを中心に~
- 2.新規事業立ち上げのノウハウ・ダイジェスト版
- 3.2016年に向けて注目すべき新規事業の方向性

【第2部】

交流懇親会 17:00~18:30  
※軽食とビール等をご用意いたします。

セミナー開催報告

●2015年10月23日(金) 15:30~17:00 外部講演

新規事業立ち上げに必要なスキル  
~アイデア出しからプラン作りのポイント~  
(学研ホールディングス<コンサルティング先企業>にて)

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6867>

当社のコンサルティング先企業であります学研ホールディングス(東証1部上場)にて、新規事業創出の促進のため、社内セミナーとして、富田賢が講演をいたしました。前回7月(100名を超える方々にご参加いただきました)に続き、今回は、2回目となりました。約60名の方々にご参加いただきました。詳細はあまり載せられませんが、おおよそ、右記のようなことを、事例を交えながら、お話をさせていただきました。

■富田からの3つのサジェスション

- ①軽い気持ちで、「これ、いいね!」というプランを考えてみよう!
- ②自分の知識・経験だけでなく、参考となる「事例」を探してみよう!
- ③自社だけでなく、外部を活用する、外部と組むということを考えてみよう!



次ページへ続く

# セミナー開催報告



●2015年10月26日(月) 14:30～17:30 **外部講演**

## 新規事業立ち上げ成功のポイントと戦略立案 ～技術シーズの事業化、複数の戦略シナリオ、アライアンス(事業提携)の活用～ 主催:日本テクノセンター

**Web** <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6879>



大手企業の新規事業部門や研究開発部門の方々に、ご参加いただきました!

参加費4万円だけあって、皆さん、熱心にお聞きいただきました。

### 参加者の声

- 何の為の新規事業なのかという目的意識の重要性も大切と感じました。
- 広範な話題を短時間で解りやすく説明いただきました。
- テキストの量も多くわかりやすくまとめられていました。
- 新規事業で検討すべき項目が広がりました。
- とても刺激的でした。
- 新規事業の取り組みの基本が明確になったこと。
- IoTについて勉強になりました。ありがとうございました。
- 参考資料を多数紹介いただいたので、改めて読んでみたい。
- まず新規への取り組みには、専門部署での対応が必要なのが良くわかり良かったです。

日本テクノセンターさんでの講演は、初めてでしたが、運営いただいた皆様、参加いただいた皆様、ありがとうございました!

●2015年11月10日(火) 13:30～16:30 **外部講演**

## IoT(Internet of Things)時代の 新規事業立ち上げ戦略 ～IoTのブームをどのように収益に結び付けるか～ 主催:セミナーインフォ

**Web** <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/7059>

### セミナーインフォ

## IoT技術を収益に結びつけるセミナー

エグゼクティブセミナーを主催するセミナーインフォ(東京都千代田区)は「IoT(Internet of Things)時代の新規事業立ち上げ戦略」をテーマに、ティーシーコンサルティング代表取締役社長の富田賢氏を講師に招き、セミナーを開催する。  
同セミナーでは「IoTとは何か」を基

礎知識がない人にもわかりやすく説明し、IoTブームやIoTの技術をどのように新規事業立ち上げにおいて活用し、収益に結び付けるかについて解説する。開催日は11月10日、時間は午後1時30分から4時30分。会場は同社内のカンファレンスルーム、参加費は1人3万3400円。

フジサンケイビジネス掲載記事▲

日本を代表する大手企業やシンクタンク、銀行などの役員や管理職の方々に20名近く、ご参加いただきました。ありがとうございました!

このセミナーは、フジサンケイビジネスアイ(2015年10月22日付)に記事としても取り上げていただきました!

TCニュースレター2015年10月号を発行!(特集:新規事業立ち上げで、人工知能の活用を検討してみよう!(PDFは、当社Webにアップ)に掲載したような、人工知能(機械学習のアンサンブル学習)のデモも行いました!



### 参加者の声

- 大変有意義でした。ありがとうございました。
- IoTの情報があふれている中で、どう事業に展開していくのか、きっかけを見出すのに非常に役に立った。
- 業界情報が多数紹介あり、興味深かった。
- IoTの情報、考え方がいづらか整理できました。
- 企画するにあたっての心がけができました。
- IoTの考え方だけでなく、新規事業の考え方が勉強になりました。

ご参加いただいた皆様、運営していただいたセミナーインフォの皆様、たいへんありがとうございました!

●2015年11月12日(木) 16:00～19:00 **外部講演**

## IoTで時代を勝ち抜く新規事業立ち上げ戦略 ～ビジネス創造のヒントと実現までのストーリー～ 「IoTが新規事業立ち上げのビッグチャンス」

主催:インターナップジャパン

**Web** <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/7072>

今回は、2か月に1回、開催しているIoTセミナーの4回目となりました。時間は、少し早めて、16時～のスタートとなっておりますが、40名以上の方々に、ご参加いただきました。

第2部では、IoTベンチャーの代表的な成功例であるキュリオさんに、IoT分野のスタートアップベンチャーとしての立ち上げの苦労や、ソニーとの大企業&ベンチャーのオープン・イノベーションのこと、そして、開発の意図や今後の応用可能性などについて、お話を

いただきました。

第3部では、インターナップジャパンの技術部・シニアマネージャーの間庭さんが、音声センサー、ラズベリーパイへのPython言語での実装、そして、SIMカードでの通信により、データをクラウドして、プログラミングで、LEDのライティングを自動制御するIoTのデモを、実演していただきました。IoTの完結性のあるデモとして、相当、完成度が高いだけでなく、各部分が具体的に実際いくらコストがかかるかについても、きちんと提示がされてり、非常に良いデモとなっていました。



次ページへ続く ➡

## ▶▶ セミナー開催報告



### 参加者の声

- IoT、新規事業について深く知ることができ、非常に良かった。
- テクノロジー・オリエンテッドではなく、ニーズ・オリエンテッドが新規ビジネスには重要であると目からウロコでした。
- 「IoT」について「新規事業の立ち上げについて」の考え方が大変参考になりました。富田先生の本やWeb記事について、是非拝見させていただこうと思います。
- 大変興味深いお話をありがとうございます。「ワンフレーズで良さの伝わるもの」というのは、近年流行するものの特徴をよく捉えておりますね。ありがとうございました。
- 「新規」という言葉にとらわれていましたが、発想が柔軟になることができました。
- よく調べておられると、毎回感服いたします。
- 「いいね!」を大切にすること、勉強になりました。
- ケース紹介 (Qurio) の後のコメントがとても良かった。MBA

- スタイル? セミナーの効果が高められてとても良いと思います。
- 人工知能との組み合わせが新鮮でした。
- 45分とはいえ内容が多く参考になりました。IoTは海外が先行しているように見えますが、実は身の回りに多くあることが、わかりました。
- IoTは「ユーザーニーズを掴む」、「色々な新製品」を組み合わせることであると十分に理解いたしました。事例を用いた説明はとても解り易かったです。
- ためになりました。
- 新規事業立ち上げの参考となりました。
- 非常に参考になりました。
- 重要な点とされていた、Open-innovation/ニーズ・オリエンテッドについて、実際にアライアンス・コンサルティングの立場での知見の一部が理解できた。
- 非常に参考になりました。貴重なお話をありがとうございました。

インターナップジャパン社のセミナーは、毎回、懇親会が併設されており、今回も、ビールや、おいしいお寿司が提供されました！  
次回は、来年2016年2月の開催となります。

● 2015年11月16日(月) 14:00~17:00

外部講演

### 新規事業立ち上げを成功させるチーム作りと人材戦略 ～社内ベンチャー成功の秘訣は人のマネジメントにある～

主催：新社会システム総合研究所

Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/7077>

これまでお話ししたことのない、新しいコンテンツとなりました！

#### ■新規事業チーム構築や人材・組織面でのポイント!

新規事業を推進するため、そして、新規事業チームを構築するにあたって、どういふ会社と組んだら、足りない面を補えるかを考えましょう!

会社と会社の全体としての組み合わせというよりも、新規事業チームを作るといふ観点で、外部企業とのアライアンスによって、足りない人をどのように補うかを検討しましょう。そこから、現状打破ができます。(自社の人材で、どういう部分をまかなえて、どういう部分がまかなえないのか?)

人材面でのアライアンスをうまく進めていくことが、成功への近道です!

御参加いただきました皆様、たいへんありがとうございました。



### 参加者の声

- 頭の中は嵐が吹きまくっていますが、気持ちが盛り上がっています。何かワクワクする感じ。
- 新規事業担当者の専任と兼任に対する考えがよく分かりました。
- 新規事業についてのセミナーですが、企業において経営やあらゆることに対しても重要なことが多く、大変勉強になりました。ビジョン、事業ドメイン、行動指針、とても大切です。

## Working Space

### 正しく念を入れる場所、それが「正念場」

私は、この1ヶ月間で、企業内での講演も含め、8回、外部講演を行いました。昨年までは、年間50回以上、外部講演をしています!とじていましたが、今年は、70~80回になっているのでは...とっています。

また、慶應からの博士号取得のためのもう一本の査読論文の修正の締切もあり、大幅な加筆修正をして、再提出を行いました。本業である約30社のコンサルティング業務を行いながらでしたので、この2ヶ月間くらい、たいへんな時期が続きました。(ゴルフや乗馬、テニスなどの趣味は、一律、自粛をして、土日オフィスや自宅研究室にて、作業を行いました。)

この1ヶ月間、途中1週間は、扁桃腺炎になるというアクシデントもありましたが、なんとか、「富田賢」、この時期、しので、やりきりました!正しく念を入れる場所、それが「正念場」と言えます。ここは、「正念場」と思って、取り組みました。

北野武さんは、「夢を叶える事」についてのインタビューの中で、「夢を

追いかける」といえば聞こえはいいけれど、それはつまり輝ける明日のために今日を犠牲にするということだ」と言われています。このところ、論文の修正作業のために、他のことをすべて「犠牲」にしていた私には響く言葉でした。ただ、私は、明日のために取り組むことは、必ずしも、今日を犠牲にしているとは思っていません。明日に向けての努力や取り組みの中で、得られるものは多く、また、辛いだけかと言えば、そうではなく、楽しいこともたくさんありますから...

論文については、「人事を尽くして、天命を待つ」です。さてどうなるか!?

来年は、皆さんに、博士号のことで、良いお知らせができるようにしたいです。(1月2日~1月9日は、ハワイに出張し、1月5日、Global Conference on Business and Financeという学会にて、アライアンスの数理モデルについて学会発表を行う予定です。)

By Satoshi Tomita

この国の新しい産業を創る。

—— アライアンスによる新規事業立ち上げ戦略 ——

約7年で160社以上の豊富なコンサルティング実績

株式会社ティーシーコンサルティング

〒107-0062 東京都港区南青山2-11-13 南青山ビル7階  
TEL:03-6455-5255 FAX:03-3470-8538  
support@tcconsulting.co.jp

とみたさとし

検索