

## 新規事業のための 賢's 情報Station

発行日：2014年6月1日

毎月1日発行

2014年 6月号

## 巻頭特集

## 新規事業立ち上げの成否は、営業力が決める!

～技術者や企画担当者も営業力を付けることが必要!～

新規事業立ち上げがうまくいくか否かは、結局、最後の営業がうまくいくかどうかで決まる面があります。つまり、新規事業の成否 ≒ 営業力の強弱と言えます。

こういってしまうと、元も子もないように聞こえるかもしれませんが、どんなに多額の資金をかけて研究開発をしても、どんなにアイデアを凝らして製品開発や事業構築をしても、結局、最後は、営業が進んで、モノやサービスが売れない限り、会社にはキャッシュが入ってきません。

そのため、私は普段から、新規事業の立ち上げにおいては、最後の営業の部分を最も意識して構築することが大切ということをお話させていただいています。すなわち、

だれに(Who)、いくらで(How much)、どのようにして(How)、どれだけ(How many) 売るかです。どのようにしてという営業・販売方法(直接の営業マンの営業か、代理店販売か、ネットでの販売かなど)の部分を考えて、“手離れ良く”、売れる形にすることを意識しましょう。

もちろん、その前に、何(What)を売るのかを決める必要がありますが…。

それだけでなく、事業構築では、外部と組むことがポイントということを私はいつも申し上げているわけですが、アライアンス(事業提携)をするにあたっては、提携先を探索・発掘したり、そして、自社の“強み”を

アピールして、交渉したりすることは、新規開拓営業と同じで、営業力が必要となります。営業力がなければ、提携先を見つけてきて、アピールして、提携することができません。

さらには、私は、新規事業構築や新製品開発は、「リーン・スタートアップ(Lean Start-up)」の考え方で、顧客開拓をしながら、進めることが重要ということを主張しておりますが、顧客の声を聞きながら、事業構築や開発を進めるためには、やはり、営業力が重要となります。

技術系や企画部門の人も、営業力を付けることが求められます。営業力は、営業職の人だけが身に付けばよいものではなく、技術職や企画職にも必要なビジネス・スキルです。



「リーン・スタートアップ」手法による新規事業立ち上げについて解説されている『アントレプレナーの教科書 新規事業を成功させる4つのステップ』(翔泳社、2800円+税)

★次のページに続く

最近、『なぜハーバード・ビジネス・スクールでは営業を教えないのか?』という翻訳本が出ています。経営大学院の先生方は、数理的に難解に分析・理解するものが好きで得意だが、営業といったやや感覚的・先天的なものを扱うのが苦手なために、MBAの科目に営業の授業がないということが書かれています。営業は、“MBAエリートたちが死ぬほど恐れる仕事”とまで評されています。しかし、ビジネスにおいて、営業が重要な要素であることは、言うまでもありません。

新規事業の立ち上げにおいては、新規事業チームの構築がポイントであることも、よくお話ししていることとなりますが、新規事業チームの構築においては、営業力のある人、あるいは営業経験のある人をメンバーとして入れることが重要となります。

営業力のある人が新規事業チームの中にいないと、顧客の声を聞きながらの事業開発・製品開発や、

事業提携にあたってのアライアンス先の発掘・交渉、そして、最後の営業(販売)の部分をより意識した事業開発・製品開発ができないこととなってしまいます。

営業職だけでなく、技術者や企画担当者も営業力を付けることが必要であること、そして、営業力が最終的に新規事業の成否を決める大きな要素となることをよく認識することが大切です。



『なぜハーバード・ビジネス・スクールでは営業を教えないのか』  
(プレジデント社、1800円+税)

## Working Space

### 「非シリコンバレー型」のイノベーターが日本では重要!

最近、『シリアル・イノベーター 「非シリコンバレー型」イノベーションの流儀』という本が発売されました。

シリアル(serial)は、“連続的な”という意味ですが、主に長い業歴を持つ成熟した大企業で、ミドル層という難しい立場で、幾度となくイノベーションを起こす人のことを指します。

米国のシリコンバレーのように、何か新しいデバイスやソフトを考え出し、ベンチャーキャピタルから資金を出資してもらい、自分の会社を設立し、自由な形で、早期にIPOをするような形は、日本ではなかなか取れません。

それよりも、成熟した組織だった企業組織の中において、新しいものを生み出し、そして、何か新しいことをはじめようとする際の社内からの抵抗、反対意見への説得、社内の政治的な問題への対処などを、粘り強く行える「シリアル・イノベーター」の存在が極めて重要です。

課題や顧客の要望を見つけ出し、既存事業を支えながら、新しい市場を切り拓く「ブレイクスルー・イノベーション」が求められています。

社内での承認を取ることによって影響力を持つこと、自らの信頼感やネットワークによって組織を動かしていくこと、社内政治

を甘く見ずに調整していくこと、時には既存のルールを破り解雇のリスクを抱えても突き進むことなどが必要となります。

まさに私が普段言っている「突破力」がポイントです。

この本には、人事マネージャーや社長向けのアドバイスや、業界経験1年目~5年目や5年目~10年目ごとの「シリアル・イノベーター」の育成方法や特定方法、インキュベーション・チームの創設なども書かれています。

成熟した業歴の長い企業での新しいイノベーションの創出の担い手として、「シリアル・イノベーター」という概念、是非、頭に置いていただけたらと思います。

『シリアル・イノベーター』  
(プレジデント社、2000円+税)



▼富田賢の Facebook にて普段の活動をご覧ください。

<https://www.facebook.com/tctomita>

## お知らせ

### 『ビジョンと行動指針による組織改革(社員教育)』のWebページが完成しました!

これまで、紹介系サービス3つ、戦略系サービス8つで、サービス提供をまいりました。昨今、多く手掛けさせていただいている『ビジョンと行動指針による組織改革(社員教育)』(戦略系9)についてのWebページ(5ページ)を公開いたしました。事例も5つ掲載しております。かなり詳細に解説を掲載しました。

社員がやる気を出し、能動的に動く組織を作るには、「ビジョン」と「行動指針」の作成と浸透が不可欠です。その作成ステップも掲載しています。

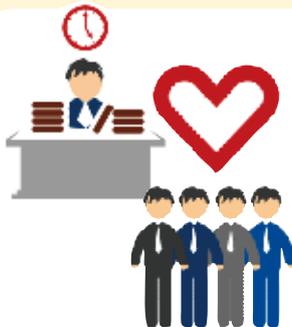
- 営業の数字などの“目標”が“目的”になってしまっている会社は、業績が伸び悩むが、営業マンのモチベーションを上げることができる!
- セクショナリズムやことなかれ、リスク回避的な体質で、新しいことが進まない状況の打破ができる!
- 新規事業の立ち上げにおいても、「ビジョン」が定まっていなくて、どのような方向性で新規事業を探索してよいか決められないが、方向性を定めていける!
- 代替わり(事業承継)においても、次の時代は、どのような会社になるのかを決めて、方向を示すことが後継経営者にとっては必須の作業!
- 社員を“褒める文化”を醸成することが大切だが、何が良い行動で何がダメな行動なのかを「行動指針」できちんと決めていないと社員を褒めたり叱ったりすることが、組織だてて行うことができない。その問題を解決!
- 「ビジョン」のある会社は、社員の足を引っ張り合って陰口を言うことなく、力を合わせられるようになる!
- 「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」に共感して提携したいという会社が出てきたりもする!



まさに「ビジョン」と「行動指針」の作成と浸透は、業績の上がる会社を作るために、極めて重要なことです。

なお、かつて、「ミッション」や「クレド」、「コーポレートメッセージ」といった言葉も使っていましたが、今は、「ビジョン」と「行動指針」を主に使用しております。

“理念”などを作らない会社はないと思いますが、それが、社内問題の解決や業績アップにつながらなければ意味がありません。実効性のある「ビジョン」と「行動指針」を用いた組織改革を行いましょう!



- ①社員と組織が見違えるほど変わる!当サービスのポイント  
<http://www.tccconsulting.co.jp/consulting/senryaku9-1>
- ②ビジョンと行動指針による社員教育の進め方 3つのステップと逆の方法  
<http://www.tccconsulting.co.jp/consulting/senryaku9-2>
- ③ビジョンと行動指針による社内問題の解決の必要性 こんな効用があります!  
<http://www.tccconsulting.co.jp/consulting/senryaku9-3>
- ④社員のモチベーションに関する疑問 その解決策はこれだ!  
<http://www.tccconsulting.co.jp/consulting/senryaku9-4>
- ⑤「行動指針」による組織変革と社員教育の実践 トピックスも3つ掲載!  
<http://www.tccconsulting.co.jp/consulting/senryaku9-5>

企業は、一人一人の社員の集合体です。社員一人一人のやる気をアップし、意識とスキルを高める社員教育が重要です。また、「ビジョン」作りにおいても、社員の幸せに配慮することが最大のポイントの一つです!

Webサイトに、詳細な解説を多数掲載しておりますので、是非、ご覧ください♪

## セミナー開催情報

- 2014年6月12日(木) 18:30~20:30 **受付中!**  
『新規事業立ち上げの戦略立案法  
~次の収益源の見つけ方~』メトロガイドセミナー

- ◇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
- ◇詳細 <http://www.metroguide.jp/seminar/20140612/index.html>

企業は、3~5年ごとに新規事業を立ち上げ続けなければなりません。どの方向に 一歩を踏み出すかは非常に難しい問題です。事業領域をどのように広げてシフトして いくか、事業提携(アライアンス)による収益機会の見つけ方、既定路線に留まらない 戦略シナリオの立て方など、新規事業の方向性の戦略を中心に、9つのポイントをお話します。最新の経営理論の現実的な活用と日本企業の組織上の課題を踏まえて新規事業を進める方法を徹底解説します。

## セミナー開催報告

2014年5月20日(火) 18:30~20:30 『これから10年活躍するための新規開拓営業のノウハウ』  
日刊工業新聞社主催・メトロガイドセミナー  
<http://www.tccoconsulting.co.jp/archives/5289>

毎月1回、講演に行かせていただいている日刊工業新聞社のメトロガイドセミナーにて、社長の富田が著書の『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』(総合法令出版)の内容を踏まえて、新規開拓営業について、お話をさせていただきました。参加者のご興味に合わせ、かなり、新しい内容も、盛り込まさせていただきました。



### 参加者アンケート

- とても刺激的なセミナーで、自分のモチベーションも上がりました。大変ありがとうございました。
- 本日はありがとうございました。楽しいセミナーでした。明日から視点を変え行動に移せるよう努力します。
- 営業を卑下しないで当社の商品を自信を持って、売り込みに行けそうです。
- 10年先の事を考え、新規事業に力を入れていきたいと思えます。元気をいただきありがとうございます。
- 分かりやすく大変参考になりました。ありがとうございました。
- 自分に何が足りないのか、必要か、具体的に分かりました。また、会社でもどうして行けば良いのか分かったので、上司にも伝えられるようになります。
- 今度、営業部に異動になってのセミナー参加でした。何も知らないの、今後の参考になり、とても良いセミナーでした。
- 声が大きく、はきはきと聞きやすかった。
- 営業マンの基礎を改めて学んだ気分です。元気をいただきました。
- 自分の営業熱が社内で浮いていると思っていたが、全然まだまだ熱くないなぁと思いました。お話しいただきありがとうございました。
- 対法人営業のコツについて、勉強になりました。過去、現在の案件に対して本日学んだ方法を取り入れることで、良い方向になるイメージがつかえました。
- 自社のPRの工夫は、大変参考となりました。
- 非常にバイタリティがあり、おもしろかったです。他のセミナーと違って、月並みなアドバイスではなく、経験を基にアドバイスをしてくれ、また、普段逃がっている面倒臭い事などを的確に指摘してくれ、大変勉強になりました。グサツときました！！
- 何か一つでも実行したいと思えます。
- 営業の考え方が分かりました。特にモチベーション(自信のないものは売らないなど)の大切さは、これからの営業へ即使していきたい、意識したいと思えます。
- 短い時間で商品を売り込む等の話は新鮮だった。
- 自分と相手の後ろを考えて、人と沢山会う事を忘れてしまっていたと認識できた。
- 新規開拓と既存の営業は、別々に動いた方が効率のとやほり感じた。
- 本気の営業を感じました。自身のいたらなさを実感しました。
- 新規顧客への貪欲さが自分には足りないと感じました。名刺交換や契約書への意義付けを実行しようと思えます。
- 営業活動の心構えを教えてくださいました。「獲物を捕ってくること」を心に刻んで帰ります。また、交流会の重要性を教えてくださいいただき、交流会への意識が変わりました。

感想・ご相談・お問い合わせは、こちら!お気軽に♪ ⇒ [support@tccoconsulting.co.jp](mailto:support@tccoconsulting.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

■ Web site ■  
<http://www.tccoconsulting.co.jp/>

【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