

新規事業立ち上げのためのアライアンス戦略

～外部との提携の基礎理論と実践方法を身につけよう！～

—講師—

株式会社ティーシーコンサルティング 代表取締役社長 富田 賢 氏

日 時 2015年10月19日(月) 午後2時～5時
会 場 SSK セミナールーム
東京都港区西新橋2-6-2 友泉西新橋ビル4F

[重点講義内容]

日本企業は、もともと自前主義が強く、アライアンス(外部との提携)が苦手な傾向がありますが、昨今、日本国内、そして海外企業との提携のニュースが新聞等でよく見かけられるようになりました。

新規事業を立ち上げや既存事業のさらなる拡大のスピードアップや成功率アップのためには、外部企業とのアライアンスが有効であることが、周知となってきています。

では、外部企業との提携、すなわち、アライアンスは、どのような考え方で、提携先企業を探索し、交渉し、協働での事業構築や営業展開をしていけばよいのでしょうか？

約7年で160社以上の豊富なコンサルティング実績を持ち、「アライアンスの専門家」である富田賢氏が、アライアンスに関する経営学的な基礎知識から実際の取り組み方、そして、具体的な事例(事例については限定的にはなります)を徹底解説します。

自社だけでは、固定概念にとらわれすぎて、新しい事業展開がなかなか進まない状況となっている企業にとっては、アライアンス活用は、社内に新しい風を入れ、閉塞感突破する切り札ともなります。

さらには、売上アップにおいても、ディール・フロー(案件の流れ)となる提携先を増やすことで、新しい売上を獲得できます。

ベストセラーとなっている富田賢氏の著書『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』(第3刷まで増刷)で紹介されている新規事業の方向性の戦略立案などについても、時間の許す限り、取り上げます。

当セミナーは、アライアンスに関する基礎知識がない方にも安心してご参加いただけます。

アライアンスに関するアカデミックな基礎理論も踏まえた、実践的でエキサイティングな講演になりますので、是非、ご参加ください。

1. なぜアライアンスが必要なのか？アライアンスのメリットはなにか？
2. アライアンスの様々なパターン(会社規模・業歴別、機能別、事業構築段階別)
3. アライアンスの基礎理論と「アライアンス・マトリックス」(経営資源の交換という考え方)
4. 「ディール・フロー」(案件の流れ)の構築による新たな売上獲得
5. アライアンスの最近の事例(新聞報道とティーシーコンサルティングでの事例)
6. アライアンスの候補先の発掘と、その交渉
7. アライアンスによる新規事業立ち上げのステップや時間スパン
8. 「アライアンスの相互補完数理モデル」の考え方とその応用(加算・相乗モデル)
9. 人材獲得や新規事業チームの構築に着眼したアライアンスと組織風土改革
10. 提携ニーズの作り方とストーリー性の大切さ
11. アライアンスを成功させるために必要な3つのこと
12. 質疑応答

【本セミナーを受けていただきたい方】

- ◆ 新規事業を立ち上げたいが、なかなか進まないとお悩みの方
- ◆ 外部との提携(アライアンス)ができないかと考えておられる方
- ◆ 社内の抵抗があり、自社だけでは新たな事業推進が難しい企業の方
- ◆ 既存先に頼らず、新しい取引先からの売上を獲得したい企業の方
- ◆ アライアンスってなんだろうと漠然と興味をお持ちいただいている方

PROFILE 富田 賢(とみた さとし)氏

慶應義塾大学総合政策学部(SFC)卒業。京都大学大学院経済学研究科修了、経済学修士。
 米国系銀行を経て、1999年、独立系ベンチャーキャピタルの創業に参画し、多くのベンチャーに投資し、上場へと導く。2001年、VC会社も2年半で上場達成。2003年～大阪市立大学の社会人向け大学院・専任講師(ベンチャーファイナンス論、事業計画書作成指導)。米国ペンシルバニア大学及び中国上海交通大学にて在外研究。住友信託銀行(当時)の専門職を経て、2008年～現職。
 約7年で160社以上の驚異的なコンサルティング実績を有する。上場企業及び中堅・中小企業のコンサルティングを常に30社以上実施(約半分が上場企業)。アライアンスによる新規事業の立ち上げと売上アップを得意とする。オフィスは外苑前の青山通り沿いに立地。
 著書に『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』(綜合法令出版)、『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』(綜合法令出版)、『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)などがある。慶應義塾大学SFC研究所・上席所員。アライアンスに関する学術論文の執筆や学会発表も行っている。

- 受講料 1名につき 32,400円(税込)
同一団体より複数ご参加の場合、2人目以降 27,000円(税込)
- お申込方法 お申込フォームにご記入いただきFAXでお申込み下さい。
折り返し、受講証(当日ご持参下さい)、請求書、会場地図をご本人様宛てにお送り致します。
お申込み後、5日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
※ビル内は禁煙になりますので、ご了承の上お申込み下さい。
- お支払方法 請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。(遅れる場合はご相談下さい)

10月19日(月) 「新規事業立ち上げのためのアライアンス戦略」				申込日	月	日
貴社名						
所在地	〒					
フリカ`ナ 氏名	所属部署・役職					
TEL	()	-	FAX	()	-	
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。					

※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします						
フリカ`ナ 氏名	所属部署・役職					
TEL	()	-	FAX	()	-	
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。					

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。 K

通信欄	
-----	--

●E-mail アドレス登録受付 & ご紹介キャンペーン実施中[図書カード(500円)を進呈いたします]	
<input type="checkbox"/> セミナーへのお申込みではなく、メール配信登録のみの方は左記へ✓を入れて下さい。	
※携帯アドレス、フリーメールアドレスは登録対象外となっております。	
※メール配信登録をご希望の方をご紹介下さい！ご紹介いただいた方には図書カード(500円)を進呈させていただきます。	
※上記お申込フォームに、ご郵送先(貴社名・所在地・氏名・所属部署・役職)をご記入下さい。	

■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所
お申込み受付 FAX 03-5532-8851
 〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 友泉西新橋ビル4階
 Tel:03-5532-8850 / E-mail: info@ssk21.co.jp / URL: http://www.ssk21.co.jp
 ※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。