

アライアンス(提携)が新規事業立ち上げの切り札だ!

～自前主義からの脱却で、売上を獲得するノウハウを大公開～

— 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5月11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]

環境変化の速い時代は、常に新規事業の立ち上げに取り組むことが大切です。しかし、アイデア出しから、製品開発、事業構築、新規開拓営業、販路確立まで、すべて1社だけで行うのは、大きな困難が伴います。日本企業は、なんでも1社でやろうとする“自前主義”が強いため、新規事業立ち上げがうまく進まない、売上になかなか結び付かない、という状況に陥ることが多いです。

当セミナーでは、日本ではめずらしい“アライアンス(事業提携)の専門家”である富田賢氏に、外部と組むことによる新規事業立ち上げや売上アップのノウハウを、わかりやすく、徹底解説いただきます。

どのような会社と組むのがよいのか、どのように提携先を見つけるのか、提携先とどのように交渉するのか、アライアンスをどのようなパターンで行うのか、アライアンスによる利益をどのように享受するのか、アライアンスを新規事業立ち上げの切り札とするためのノウハウが満載となります。

アライアンスは、組織内の意思決定やモチベーションなどの問題から、新規事業立ち上げの推進が進まない際にも、有効な手段となります。

講師の富田賢氏は、アライアンスのアレンジメントを専門的に実践し、研究をしている方ですが、当セミナーは、基礎知識のない方にも、安心してご参加いただける内容となっています。

アライアンスに限らず、同氏の著書『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』に取り上げられている新規事業の方向性の戦略立案、競合の中での戦い方、アイデア発想、事業計画書作成などについても、時間の許す限り、解説します。

多くの経験に基づく生々しい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・マトリックス(経営資源の交換という考え方)
4. アライアンスによる新製品開発のススメ
5. アライアンスによる新規事業立ち上げの5つのステップ
6. アライアンスの候補先をどのように発掘するか?
7. アライアンスによる新規事業立ち上げの時間スパン
8. 人材獲得に着眼したアライアンス
9. アライアンスの相互補完モデルとは?
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(日頃のお悩みを講師にご相談いただけます)

※一部、変更になる可能性があります。

【対象】

- ◆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、自社だけでは新規事業推進が難しい会社の方
- ◆社内だけでは、経営資源が足りず、なかなか実現が難しい会社の方
- ◆既存の取引先以外からの新しい売上を獲得したい企業の方

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150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(事業提携)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。

- 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)

5月11日(月) 「アライアンスが新規事業立ち上げの切り札だ！」 申込日 月 日			
貴社名			
所在地	〒		
TEL	() -	FAX	() -
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。		
氏名	所属部署・役職		

※「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	
-----	--

セミナーへのお申込みではなくE-mail アドレスのみご登録の方は左記へ✓を入れて下さい。
 今回ご参加されない方であっても、あなたのE-mailアドレスをご記入し、お送りいただければ次回以降E-mailでご案内致します。

■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。