【大好評につき追加開催決定】

新規事業部門のビジネスリーダーが身につけるべき最強スキル

～ビジネスチャンス発見から、戦略立案、アライアンス、組織的課題打破まで徹底解説！～

－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　冨田　賢 氏

日　時　**2015 年６月１７日（水）**　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］

企業は常に継続的な新規事業立ち上げが求められるため、ビジネスリーダーにとって、新規事業立ち上げのノウハウを身につけることは必須となっています。昨年発売され、ベストセラーとなっている『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』（さらに増刷決定！）の著者であり、豊富な実績を有するコンサルティング会社社長が、本の内容に即しながら、新規事業立ち上げの各側面について、徹底解説します。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内容となります。

新規事業を立ち上げようとしているが、なかなかうまく進まない、失敗経験がある、新規事業のネタが見つからない、どのような新規事業をやったらよいか判断ができない、推進しようと思っても社内意見がまとまらない、資金投入をどのようにしたらよいかわからない、といった方は、是非、ご参加ください！失敗しないためのノウハウもお話します。

社内の抵抗がある、会社としての方向性が出せない、機動性がないといったお悩みにもお答えします。新規事業チームの構築や、社内の意思決定の問題などについても、解説します。

新規事業を1社だけで立ち上げようとすることは難しい場合もあるため、スピードアップ、成功確率のアップのためには、外部との提携（アライアンス）がポイントとなります。講師は、“アライアンスの専門家”として、提携アレンジメントを多く手掛けており、アライアンスの仕方（提携先の探索・選定、パターン）についても、アライアンスによる新製品開発についても取り上げます。

１．継続した新規事業立ち上げの必要性とメリット（意義を正しく認識）
２．新規事業のタイプとその組み合わせ（事業ポートフォリオの構築）
３．競合の中で勝つという発想の重要性（新規事業担当者の“大きな勘違い”）
４．認知的遠方収益機会論（本当に有望なビジネス・チャンスはどこにあるか？）
５．ビジネス・チャンスの見つけ方（需給のズレから、伸びる市場を見つける）
６．シナリオ・ベース戦略手法（社内合意が得られやすい既定路線だけからの脱却）
７．リーン・スタートアップ（失敗の少ない事業立ち上げの手法を取り入れる）
８．アライアンス（事業提携）を活用する！
（いかに外部と組むか？自前主義だけでは難しい！）
９．撤収条件の設定（新規事業立ち上げや多角化の最大のポイント！）
１０．ベンチャーキャピタルの投資理論の応用（合理的な資金投入の仕方）
１１．組織的抵抗問題の解決（新規事業立ち上げが進まない組織風土をどうするか？）
１２．新規事業チームの構築（チーム人数は、何人が適切か？）
１３．企業ドメインの再定義の必要性（新規事業の方向性が見つからない時は・・・）
１４．実際のコンサルティング先企業の新規事業立ち上げの事例紹介

3時間という限られた時間ですが、一通り、新規事業立ち上げについての実践的な知識やノウハウを吸収できる内容となっています。質疑応答の時間も設けますので、新規事業立ち上げにかかわる日々のお悩みをご相談いただけます。

ＰＲＯＦＩＬＥ　冨田　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』（総合法令出版）、『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』（総合法令出版）、『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（兼務）。

●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)

6月17日（水）　「新規事業部門リーダーが習得すべき最強スキル」　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。

１５１８１－M