

アライアンスによる売上アップ戦略

～外部との提携で、会社を伸ばす！～

—講師—

株式会社TCコンサルティング 代表取締役社長 富田 賢 氏
博士(政策・メディア)

日時 2024年6月24日(月) 午後2時～5時
受講方法 会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)
会場 紀尾井フォーラム 千代田区紀尾井町4-1 ニューオータニガーデンコート1F

[重点講義内容]

外部環境の変化が激しく、企業間競争のスピードも速くなっている今日、一企業単体では、新しい売上を上げにくくなっています。既存のやり方だけでは限界があり、外部といかに組むか、外部をいかに活用するかが、売上アップにおいて、重要となってきています。

当セミナーでは、アライアンスの実務面・研究面の両方からの専門家で、アライアンスに関する著書を複数有する富田賢氏が、アライアンスについてわかりやすく解説します。富田氏は、アライアンス研究にて、慶應義塾大学から博士号を取得している一方で、長年、アライアンスに関する経営コンサルティング会社を経営しています。アライアンスのメリットやパターン、アライアンスを理解するためのフレームワークとしての基礎理論、アライアンスのマッチング・モデル、アライアンスの実践、CVCファンド運営などについて、説明します。

さらには、企業間のエンゲージメント(信頼関係)を高めて、新しい売上を上げる方法、そして、そういったアライアンス・アイデアが生み出される組織への変革・マネジメント、人材育成についても解説します。外部との提携によって、新しい売上を生み出したいと考えておられる方は、是非、ご参加ください。

1. アライアンスによる売上アップと新規事業立ち上げ
2. アライアンスとは何か? “アライアンス思考”が求められる時代背景
3. アライアンス(事業提携)のメリットと様々なパターン(機能別など)
4. アライアンスの基礎理論(資源ベース理論と取引コスト理論)
5. 「アライアンス・マトリックス」の活用。経営資源を交換する!
6. 「アライアンスのマッチング数理モデル」のご紹介
7. 「フロー・インテンシティ」と「フロー・バランス」の大切さ
8. アライアンスの実践(発掘・分析・管理)
9. 「Deal Flow」からのウォーター・フォール型の売上アップ
10. 大企業とスタートアップのアライアンスの有用性 —CVCの設立と運営
11. 企業間エンゲージメントを高めるためのアライアンス
12. アライアンスを創出できる組織作りとメンバー育成

【ご参加いただきたい方々】

- ◆自社だけの取り組みでは、売上増に限界があり、さらなる売上アップをしたい方
- ◆社内だけでは、新規立ち上げがなかなか進まず、外部との提携ができないかと考えておられる方
- ◆社内では、新規事業のアイデアや新技術が生み出せず、外部からの獲得が必要な方
- ◆アライアンスが生み出せる組織にしたい、また、人材育成がしたいと考えておられる方

PROFILE 富田 賢(とみた さとし)氏

慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科・後期博士課程修了、アライアンス研究にて博士号(Ph. D.)取得。京都大学大学院経済学研究科修了、経済学修士。東京・青山にて、16年間、経営コンサルティング会社を経営し、新規事業立ち上げ、アライアンス、営業支援、資金調達に関するコンサルティングを200社以上の実施。東証プライム上場企業のCVCファンドを複数、受託運用し、日本内外のスタートアップに投資。

著書として、『アライアンス思考』、『IoT時代のアライアンス戦略』、『新規事業立ち上げの教科書』、『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』など、6冊。日経BP社『日経ビジネス』主催セミナー等での講演多数。また、2回のアワード受賞も含め国際学会での学会発表や海外学術ジャーナルへの論文投稿・掲載も実施。

かつて独立系VCの立ち上げに参画し、自社VCや投資先ベンチャー数社の株式上場(IPO)を達成した経験も有する。2017年度～2019年度、立教大学ビジネススクール(MBA)・教授(特任)として、アライアンス論、ベンチャー企業論、ゼミ等を担当。元・カリフォルニア大学サンディエゴ校・客員研究員。「博士号を持つ営業マン」として日々、活動している。

