

新規事業と現状打破に役立つアライアンス戦略

～外部との提携の基礎理論と具体的な実践方法を徹底解説～

—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 富田 賢 氏

日 時 2015年7月9日(木) 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]

新規事業を立ち上げる際や既存事業のさらなる拡大を狙う際は、外部といかに組むか、外部をいかに活用するかといったアライアンス戦略がポイントとなります。

なんでも自社でやろうとする自前主義からの脱却をしなければ、現状打破をして、飛躍的に事業を伸ばすことはできません。

外部企業との提携、すなわち、アライアンスをすることによって、新規事業立ち上げのスピードを上げ、失敗を減らし、効率よく、事業構築をすることができます。また、これまで付き合いのなかった企業を提携先にするにより、案件の流れ(ディール・フロー)が生まれ、新たな売上を獲得することができます。さらには、閉塞した社内に新しい風を入れ、組織風土の改善をしていく突破口にもなります。

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”である富田賢氏が、約7年で150社以上の豊富なコンサルティング経験をもとに、アライアンス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、徹底解説いたします。

アライアンス(提携)のメリットの整理、アライアンスの理論的な基礎、アライアンスのパターン(機能別、段階別、企業属性別)、提携先の発掘と交渉、アライアンス推進の秘訣、アライアンスの相互補完モデル、アライアンスの具体的な事例など、この3時間のセミナーで、アライアンスに関する基礎知識から具体的な実践方法まで学べる内容となっています。なお、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。

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!)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、アイデア発想などについても、時間の許す限り、取り上げます。

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. アライアンスの候補先の発掘と、その交渉
6. 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
7. 「アライアンスの相互補完数理モデル」の考え方と活用
8. 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
9. 提携ニーズの作り方とストーリー性の大切さ
10. アライアンスを成功させるために必要な3つのこと
11. 質疑応答(日頃のお悩みを講師にご相談いただけます)

【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会社の方
- ◆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。(遅れる場合にご相談下さい)

7月9日(木) 「新規事業と現状打破に役立つアライアンス戦略」 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。