

富田賢の 新規事業のための 情報 STATION

2015年
4月号

巻頭特集

アライアンスの相互補完モデル

～アライアンス成立の主眼は、強みと弱みの相互補完!～

私は、アライアンス(事業提携)の専門家として、約7年で152社のコンサルティングを行わせていただきましたが、それを分析してみると、やはり、アライアンスは、“強みと弱みの相互補完である”と言えます。

過当競争を避け、スケール・メリットを求める「戦略的提携(Strategic Alliance)」もありますが、強み・弱みの相互補完を主眼として私は考えています。

磁力のスピングラス・モデルなどの物理理論の応用

アライアンス成立の相互補完モデルを構築するにあたり、物理学におけるスピングラス・モデル(磁石のN極・S極の引き合う力の理論)や、バイポーラートランジスタ(半導体のN型・P型の組み合わせの理論)を応用させて、数学的な相互補完モデルを考案しました。

8項目について、1～5段階の評価であれば、長さ4のベクトル長8の1次元マトリックスのベクトルとして表現できます。



アライアンスの相互補完モデル

- 相互補完モデルとは、A社の弱みをB社の強みで補完したり、A社の強みをB社の弱みを補ったりする、相互補完モデルです。
- 片方の企業だけの補完や、両方の補完が小さい場合は、相互補完は小さいと考えられます。
- つまり、強い相互補完関係とは、相互に強みや弱みを、強く補完し合う関係です。
- 相互補完モデルは、2社間の互いに引き合う力に基づく2極スピモデルです。

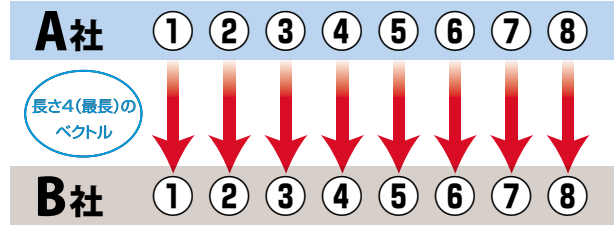
なお、数学的な説明は、今後、学術誌に投稿・掲載されますので、ここでは、割愛します。

次に、イメージとして理解していただくために、図で示すと、次ページのようになります。

次ページへ続く

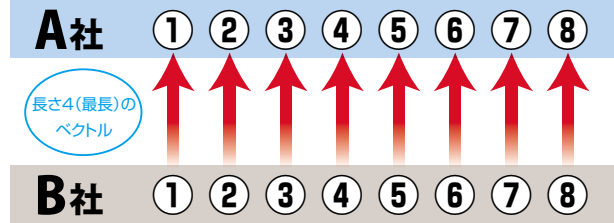
一方向のベクトルしかない場合は、アライアンスは成立しない。

強み・弱みのベクトル長8



ダウンベクトルばかり
↓
一方的で、相手に魅力がない

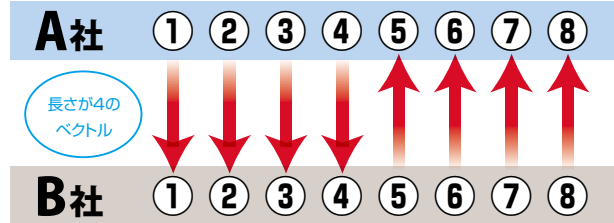
強み・弱みのベクトル長8



アップベクトルばかり
↓
一方的で、相手に魅力がない

ダウンベクトルとアップベクトルの数が同じで、かつ、ベクトルの長さが最も長い時、相互補完強度が最大となる。

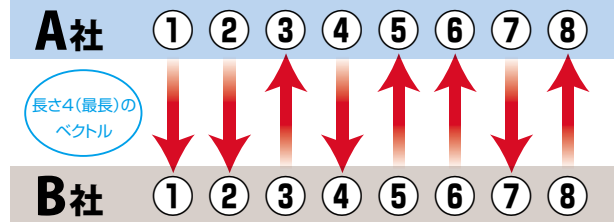
強み・弱みのベクトル長8



ダウンベクトルとアップベクトルの数が同じ
↓
相互補完強度が最も大きい

ダウンサイドとアップサイドが混じっている状態が、アライアンスが成立する可能性がある状態。ベクトルの長さは、0~4の間。

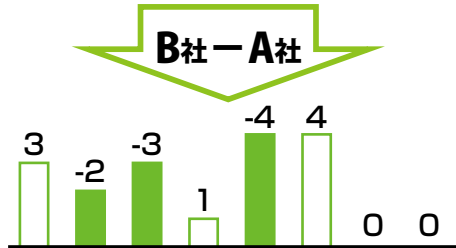
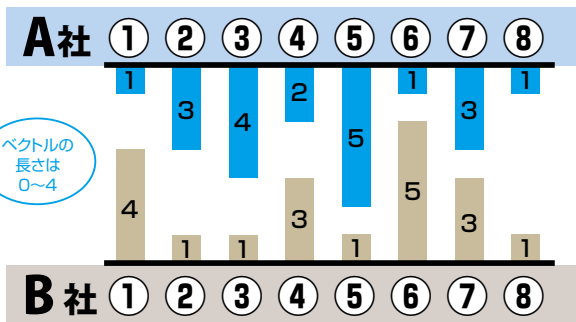
強み・弱みのベクトル長8



このような状況の時は相互補完ができていないベクトルの長さは、0~4

長さ0~4のベクトル長8の1次元マトリックスでのアライアンスの相互補完モデル。

強み・弱みのベクトル長8



この研究は、さらに進めてまいります。



セミナー開催報告

● 2015年3月4日(水) 14:30~17:00
**新規事業担当部門のビジネスリーダーが
 身につけるべき最強スキル**
 ~アイデア発想から、戦略立案、アライアンス、
 事業計画書作成まで徹底解説!~
 新社会システム総合研究所
 Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6204>

社長の富田賢が、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~』の内容を中心に、2時間半、講演させていただきました!

受講料32,400円ながら、定員50名を超える53名の方々に、お申し込み・御参加いただきました。

講演は、盛りだくさんの内容を、65ページのスライドを用いながら、お話を2時間半させていただき、終了後、約30分間、質疑応答の時間を設けさせていただきました。

ご参加者は、ほとんどすべてが、東証1部上場企業など、大手企業にて、新規事業立ち上げの責任者、もしくは、ご担当者の方々でした。中堅企業の社長の方の御参加も、ございました。とても熱心で、意識の高い方々にお集まりいただけました。御参加いただきました皆様、心から、感謝申し上げます。

新社会システム総研さんは、何十年も、セミナー運営事業をしてこられた会社さんだけあって、スタッフの方々のご対応も、非常に良く、運営のすみずみに、配慮が行き届いたセミナー運営でした。講演者の富田としても、とても気持ちよく、お話をすることができました。小田中社長はじめ、皆様、ありがとうございます。

なお、参加者アンケートにご記入いただいた中で、守秘性などに差し障りがないものを、今後、御参加される方の参考のために、下記に掲載させていただきます。

今後、月1回、新社会システム総研さんにて、講演をさせていただく予定となっておりますので、皆さん、今後とも、どうぞ、よろしく願いいたします。



参加者アンケート

- 事例も多く盛り込んでいただいた事により、理解が深まりました。
- とても参考になりました。会社に戻ったら実行したいと思います。
- 大変参考になりました。すぐに行動に移したい。
- 大変貴重な情報をいただき、新規事業の立ち上げに生かしたいと思えます。
- 新規事業の発想の仕方が大変参考になりました。強みを更に強くする(弱みを平均化しても無意味)という事が共感できます。
- 頭の中に「ふわっ」とあったことが、体系的に説明されて整理できた。
- 書籍を拝読いたしましたが、直接お話を聞いて刺激を受けました。
- 本日はありがとうございました。学んだ事を実行に移したいと考えております。
- なんとも感じていた事を整理していただき、非常に勉強になりました。「実行」が一番できていない事と感じましたので、今後の業務の中で反映して行きたいです。
- 明るく+上から目線(悪い意味ではなく)の話方が素晴らしい。実践に基づく根拠が垣間見れました。
- 新規事業の進め方が上手く整理できました。
- 実務に思い当たる事が多く、自分の今までの取り組みを評価できたと同時に新しいことも学べました。大変分かりやすい話でした。
- 新規事業にビジョン行動指針が必要というのは目からウロコでした。さっそく使ってみたいと思えます。先生のお話に同意する事ばかりで、自身の考え方も間違っていないかと自身を持つ事ができました。ありがとうございます。
- VCの分散投資の手法は自社でぜひ活用します。
- 非常に実感する点が多く、苦勞している新規事業立ち上げの参考になった。
- 「なにか一つでも実行、実践を」を大切にしたい。
- リーン・スタートアップはその通りだと思います。ただし現実にはなかなかできず、テストマーケティングも含めて仕組み作りが課題と考えています。
- 背中を押してもらった様な気がしました。
- アライアンスの考え方について、自分の頭の整理ができました。
- リーン・スタートアップを実践してみたいと思えます。
- 考え方が分かりました。ぜひ行動に移りたいと思います。社内に案内し、アライアンス先について検討します。
- 会社に戻ったらお話を伺った内容から生まれたアイデアをパワーポイントにおこしてみます。
- 限られた時間なので深くは無理ですが、説明が分かりやすかったのと、熱意のある話しで有意義なセミナーでした。
- 実は新規事業に取り組む立場ではありませんが、社内業務の円滑化や既存業務の拡大にも役立ちます。
- 新規事業のネタを探す事が難しいと感じています。大変参考になりました!
- 「新規事業立ち上げの教科書」を読ませていただきましたが、その内容をギュッとまとめてお話しいただいて、理解が深まりました。

セミナー開催情報

● 2015年4月13日(月) 14:00~17:00 **受付中!**
**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**
 ~アイデア発想から、戦略立案、アライアンス、
 事業計画書作成まで徹底解説!~
 新社会システム総合研究所
 Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6287>

◇新橋駅もしくは虎ノ門駅から徒歩数分。

◇参加費:お一人32,400円(ティーシーコンサルティングのWebやメルマガ等を見た、と伝えていただきますと、5000円引きで御参加いただけます。)

● 2015年5月14日(木) 18:30~21:00 **受付中!**
IoT時代の新規事業立ち上げ戦略
 ~クラウド活用による新しい継続的な売上の作り方~
 インターナップジャパン
 Web <http://www.tcconsulting.co.jp/archives/6302>
 ◇神田駅徒歩1分 ◇参加費無料 ◇懇親会付き

<講演予定の目次>

- ① 継続した新規事業立ち上げの必要性和メリット
- ② 新規事業のタイプとその組み合わせ
- ③ 競合の中で勝つという発想の重要性
- ④ 認知的遠方収益機会論
- ⑤ シナリオベース戦略手法(複数の戦略シナリオ)
- ⑥ リーン・スタートアップ("売る"部分の重視)
- ⑦ 事業提携(アライアンス)を活用する!
- ⑧ アライアンスによる新製品開発
- ⑨ 撤収条件の設定
- ⑩ ベンチャーキャピタルの投資理論の応用
- ⑪ 組織的抵抗問題の解決
- ⑫ 企業ドメインの再定義の必要性

当社のコンサルティング先企業のインターナップジャパン株式会社さんが、初めて、自前でのセミナーを開催・運営されます。

参加費も無料ですので、皆さん、お気軽に御参加ください。簡単な懇親会も付いていますので、お得ですよ!

▼富田賢の Facebook にて日頃の活動をご覧ください。

<https://www.facebook.com/tctomia>



富田賢の著書

『世界のエリートが教えるちょっとした仕事の心がけ』の書評が、『フジサンケイビジネスアイ』に掲載されました!(2015. 3. 28)



Working Space

この約7年で、コンサルティングをさせていただいた152社について、慶應からの博士号取得の研究のため、取りまとめ直しました。

所在地、事業内容、業態、IT系か非IT系か、会社規模・業歴の属性、売上高、社員数、コンサルティング内容といった基礎的情報とともに、強み・弱みについて、次の8項目について、①営業力がある、②技術力がある、③アイデア力がある、④資金力がある、⑤人材がいる、⑥生産力がある、⑦ブランド・信用がある、⑧機動的な組織風土である、で評点をつけました。

それが、このニュースレターの巻頭特集でご紹介させていただいた内容につながっています。もちろん、守秘性には十分配慮しております。

3月29日(日曜日)に、立教大学で開催されたビジネススクリエーター研究学会

<http://www.business-creator.org/meeting/>

にて、タイトル「日本におけるアライアンス成立に関する実証分析～152社のコンサルティング実績データをもとに～」としても、学会発表もさせていただきました。

●発表要旨はこちら→

http://www.business-creator.org/wp-content/uploads/2015/03/gakkai14th_tomita.pdf

引き続き、実務で得た経験・事例を、しっかり理論化し、それをまた実務に生かしてまいりたいと考えております。

感想・ご相談・お問い合わせは、こちら! お気軽に♪ support@tcconsulting.co.jp

私たちは、アライアンスにより、
新規事業を立ち上げ、
あなたの会社の売上をアップします!

約7年で150社以上の豊富な実績



株式会社 ティーシーコンサルティング

〒107-0062 東京都港区南青山2-11-13 南青山ビル7階
TEL:03-4530-8537 FAX:03-3470-8538

とみたさとし

検索