

# 売上アップのためのアライアンス戦略

～いかに外部との提携で、会社を伸ばすかを徹底解説～

— 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8月22日(木) 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、1社だけでは、売上を伸ばし続け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。

当セミナーは、アライアンスの実務面・研究面の両面の専門家で、アライアンスに関する著書を複数有する富田賢氏が、わかりやすくアライアンスについて、解説します。富田氏は、東証上場企業30社を含む200社以上の企業のアライアンスのコンサルティングを行った実績があります。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、アライアンスのマッチング・モデル、アライアンスを実践するためのコツ、CVCファンド運営などについて、説明します。

このたびのセミナーは、売上アップがテーマですので、事業構築系のアライアンスだけでなく、Deal Flowの構築、販売仲介や販売代理などの営業面のアライアンスについても、取り上げます。さらには、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。外部とのアライアンスによって、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. アライアンスとは何か? “アライアンス思考”が求められる時代背景
2. アライアンスのメリットと様々なパターン(機能別など)
3. 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)
4. 「アライアンスのマッチング数理モデル」のご紹介
5. アライアンス先の発掘方法と紹介者の大切さ
6. アライアンスの提案における留意点
7. 「Deal Flow」からのウォーター・フォール型の売上アップ
8. 販売仲介と販売代理の使い分けと紹介料の支払い方
9. アライアンスのアイデア出しとブレイクスルー
10. 大企業とスタートアップのアライアンスの有用性とコツ
11. CVC(コーポレート・ベンチャーキャピタル)の設立と運営
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
- ◆ アライアンスを進めたいと考えているが、進め方がよくわからず、困っておられる方
- ◆ 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、17年間、経営コンサルティング会社を運営し、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、立教大学大学院(ビジネススクール)・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。

●受講料	各受講方法 1名につき <b>33,990円(税込)</b> 同一のお申込フォームよりお申込の場合、2人目以降 <b>27,500円(税込)</b> ※会場又はライブ配信受講者様で、アーカイブ配信もご希望の場合は追加料金 <b>11,000円(税込)</b> で承ります。
●お申込方法	二次元バーコード、又は FAX にてお申し込み下さい。 折り返し受講証、請求書、会場地図(会場受講のみ)を郵送致します。 お申込み後、5営業日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。 (セミナー会場にて受講される方は、受講証を当日ご持参下さい) ※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「 <b>開催1週間前まで</b> 」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。
●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)

事前に、セミナー講師へのご期待、ご要望、ご質問をお受けしております。  
可能な限り講義に盛り込んでいただきますので受講証に同封の用紙でご連絡下さい。

■**ライブ配信について**  
 <1>Zoomにてライブ配信致します。  
 <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ視聴用 URL と ID・PASS を開催前日までに送り致しますので、開催日時に Zoom へご参加ください。

■**アーカイブ配信について**  
 <1>開催日より3～5営業日後を目安に Vimeo にて配信致します。  
 <2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ収録動画配信のご用意ができ次第、視聴用 URL を送り致します。  
 <3>動画は配信日より2週間、何度でもご都合の良い時間にご視聴頂けます。

**8月22日(木) 「売上アップのためのアライアンス戦略」** 申込日 月 日

貴社名			
所在地	〒	○印をお付けください (ご自宅・お勤め先)	

いずれかの口<sup>□</sup>に必ず<sup>✓</sup>をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ<sup>☑</sup>をお入れ下さい。)

<input type="checkbox"/> 会場受講		<input type="checkbox"/> ライブ配信		<input type="checkbox"/> アーカイブ配信	
フリカ <sup>ナ</sup> 氏名			所属部署・役職		
TEL	( )	—	FAX	( )	—
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。				

※複数名様お申込の場合は下記にご記入をお願いいたします

いずれかの口<sup>□</sup>に必ず<sup>✓</sup>をお入れ下さい。(アーカイブ配信の追加受講をご希望の場合は、2つ<sup>☑</sup>をお入れ下さい。)

<input type="checkbox"/> 会場受講		<input type="checkbox"/> ライブ配信		<input type="checkbox"/> アーカイブ配信	
フリカ <sup>ナ</sup> 氏名			所属部署・役職		
TEL	( )	—	FAX	( )	—
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。				

※「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。

通信欄	
-----	--

●E-mail アドレス登録受付&ご紹介キャンペーン実施中[Amazon ギフト券(500円)を進呈いたします]  
 セミナーへのお申込みではなく、メール配信登録のみの方は左記へ<sup>✓</sup>を入れて下さい。  
 ※携帯アドレス、フリーメールアドレスは登録対象外となっております。  
 ※メール配信登録をご希望の方をご紹介下さい！ご紹介いただいた方には Amazon ギフト券(500円)を進呈させていただきます。  
 ※上記お申込フォームに、ご登録情報(貴社名・所在地・氏名・所属部署・役職・メールアドレス)をご記入下さい。

詳細・お申込はこちら↓

■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 ザイマックス西新橋ビル4階  
 Tel:03-5532-8850/E-mail:info@ssk21.co.jp/URL:https://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。 24404-M