

エンジニアのための エコシステム&アライアンス・M&A戦略の構想・策定のポイント

事業会社&スタートアップとの連携により、
事業レバレッジを行い圧倒的な競争力を得る！

【開催要領】 ※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。

日時▶ 2019年 10月 9日(水) 13:00~17:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム(東京: 麹町)

【開催にあたって】

製造業を取り巻く事業環境はますます厳しさを増しています。「エコシステム」や「オープン・イノベーション」というキーワードが聞こえる中、エンジニアは開発のみならず、事業環境変化をふまえて社内・社外のリソースを活用する能力が必要となっています。しかし現実には「相手先まかせになってしまった」「社内の体制・スキル人材が不足していた」などの理由から、具体的に自社の強みを活かした戦略・ビジネスモデルを構想・実行できた事例はあまり多くありません。本セミナーでは、18年以上の新規事業開発・R&D 戦略コンサルティングと技術系スタートアップ支援・投資の最前線の経験を持つ講師をお招きし、アライアンス・M&Aやエコシステムを活用した戦略発想・策定の成功のポイントを解説頂きます。さらに昨今トレンドとなっている、事業会社とスタートアップ企業(ベンチャー企業)との連携のポイントについても最新事例とともにご紹介いたします。

講師 東京大学協創プラットフォーム開発株式会社 パートナー 福島 彰一郎 氏

【経歴】1995年 東京大学 大学院工学系研究科材料科学専攻修士課程修了 1996年 東京大学先端科学技術研究センター 研究生 1998年 米カーネギーメロン大学 技術政策学部修士課程修了 1999年~2010年 戦略系コンサルティング会社 コンサルタント 2011年~2018年 3月 戦略系コンサルティング会社取締役 2018年 4月~2019年 3月 東京大学協創プラットフォーム株式会社 事業開発第二部 部長 2019年 4月~現在 東京大学協創プラットフォーム株式会社 パートナー 【おもな専門分野・研究分野】・生産財メーカーにおける事業・技術戦略策定・実行・エンジニア向けビジネス教育、イノベーション育成・工学分野における研究開発型スタートアップ支援、投資
※東京大学協創プラットフォーム開発株式会社は、国立大学法人東京大学が2016年に投資・設立したベンチャーキャピタルです。

【申込方法】 当会ホームページ (<https://www.bri.or.jp>) からお申し込み下さい。

企業研究会Q 検索

受講料: 1名(税込・資料代含) ※申込書をFAXでご送信いただく際は、ご使用のFAX機の使用法(0発信の有無など)をご確認の上、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

正会員	35,200円(本体価格 32,000円)	一般	38,500円(本体価格 35,000円)
-----	-----------------------	----	-----------------------

191503-0101 (※) エコシステム&アライアンス・M&A戦略の構想・策定のポイント

ふりがな 会社名			
住所			
TEL		FAX	
ふりがな ご氏名	所 役	属 職	
E-mail			

※申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

■申込・参加要領 : 当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当者宛E-mailからもお申込み頂けます。

後日(開催日1週間~10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。

※よくあるご質問 (FAQ) は当会HPにてご確認ください。([TOP] → [公開セミナー] → [よくあるご質問])

※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■お申込・お問合わせ先: 企業研究会 セミナー事業グループ 担当/民秋 E-mail: tamiaki@bri.or.jp

TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 MFPR 麹町ビル2F

【プログラム】

1. 生産財メーカーの戦略構想の基本

- (1) エンジニアがビジネス知識としてまず押さえるマーケティングのポイント
- (2) 製品アーキテクチャとビジネスモデルを一緒に考える
- (3) 高収益の生産財メーカーの事例からポイントを学ぶ
- (4) オープン&クローズ戦略の2つの切り口
 - ・製品アーキテクチャからみたオープン&クローズ
 - ・エンジニアリングチェーンからみたオープン&クローズ

2. エコシステム戦略とは

- (1) エコシステム戦略とは ~自社を軸にしたビジネス生態系をしかける~
- (2) エコシステム構築のための3つのポイント
- (3) エコシステムの成功事例・失敗事例 ~アマゾン、ミシュラン、アーム など~

3. エコシステム戦略の策定の流れ

- (1) ステップ1. 戦略検討の範囲の選択
- (2) ステップ2. 戦略仮説想定
- (3) ステップ3. 事業環境分析
- (4) ステップ4. 全体アーキテクチャ設計とビジネスモデル構想
- (5) ステップ5. 市場・技術・事業のロードマップの想定
- (6) ステップ6. 個別戦略の検討、実行計画の立案

4. アライアンス・M&Aとは

- (1) アライアンスとM&Aとの違い
- (2) アライアンス・M&Aの体系
- (3) アライアンス・M&A 戦略発想のための様々な切り口
- (4) アライアンス・M&Aの成功のポイント
~競争力のある戦略構想、適切な契約設計、PMIにおける実行力~

5. アライアンス・M&Aの実践ステップ

- (1) ステップ1. アライアンス・M&Aを活用した事業戦略の構想
- (2) ステップ2. ソーシング
- (3) ステップ3. デューデリジェンス(事業、技術、法務、財務)と事業戦略バリューアップ
- (4) ステップ4. 契約提携
- (5) ステップ5. 戦略実行(PMI)

6. 事業会社とスタートアップとの連携を成功させるには

- (1) 事業会社とスタートアップの違いを互いに理解し、シナジーを出す ~10のポイント~
- (2) 事業会社、スタートアップ、ベンチャーキャピタルの関係性 イノベーション・エコシステム
- (3) ソーシングにおけるスタートアップの評価視点
- (4) 事業会社とスタートアップの連携パターン
- (5) カーブアウト・ベンチャーの成功のポイント

(参考資料) 海外M&Aのポイント ~PMIにおける成功要因~

・買収企業と被買収企業双方の同じ理解によるKPI設定 ・本社サイドも参画したモニタリング

・リスクを考慮した十分な経営資源の投入 ・プロジェクトにおける短期の戦略的成果の創出

裏面もご覧下さい! 一枚のパンフレットで
2種類のセミナーをご案内しております。