

富田賢の新規事業&CVCのための 情報 Station

富田 賢
CVC JAPAN 株式会社
代表取締役社長

“強み”を作ることが アライアンス成功の秘訣

～アライアンスは、“強み”と“弱み”の相互補完～

1 強みがないと アライアンスができない!?

他の企業とアライアンスをして、新規事業を立ち上げたり、事業拡大をしたりしたいという会社は多いと思います。CVC JAPANも、それを推奨しています。しかし、単にアライアンスしたいと言ってもできるものでしょうか？

今回のダウンロード・コンテンツでは、そのあたりのアライアンスの成否の秘訣について、書きたいと思います。

★アライアンス（事業提携）の推進については、当社 Web の下記をご覧ください。

<https://www.cvcjapan.com/consulting/service/service03/>

★アライアンスによる新規事業立ち上げについては、富田賢の著書『新規事業立ち上げの教科書』

<https://www.cvcjapan.com/profile/writing/book02/> をご覧ください。

2 アライアンスは、 強みと弱みの相互補完!

アライアンスは、自社の強みを提供して、弱みを補完するためのものです。A 社の弱みを B 社の強みで補い、B 社の弱みを A 社の強みで補う「相互補完関係」が大切となります。相互補完関係がより強い時に、引き合う力が強く、アライアンスが成立しやすいと考えられます。アライアンスは、一種の“Give & Take”です。

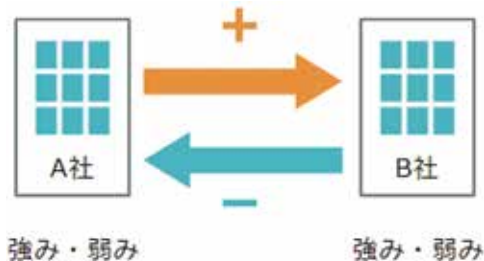
すなわち、相互補完関係が強ければ強いほど、アライアンスは成立しやすく、相互補完関係が弱いと、アライアンスが成立しにくいということとなります。

★アライアンスの相互補完数理モデルの詳細については、富田賢の学術研究の Web ページ

<https://www.cvcjapan.com/profile/research/>

★富田賢の著書『IoT 時代のアライアンス戦略』

<https://www.cvcjapan.com/profile/writing/book03/> をご覧ください。



3 強みがある部分とない部分

このように、アライアンスは、強みと弱みの相互補完であることを理解する必要があります。

つまり、自社の強みを提供できる部分においては、アライアンスはしやすく、可能となるものの、強みがない部分ではアライアンスはしにくくなります。

各社が、アライアンス（一般取引も含む）ができていない部分は、なにか、その部分で強みがあるはずで、それを打ち出せば、弱みを補完するものを外部企業から獲得することができます。

他方、自社に相手企業に提供できる強い部分がないのに、相手企業から何かの経営資源（営業力、資金力、技術力、生産力、人材力など）を提供してもらおうとしても、それは、片務的となり、無理となります。それは、いわば、“都合のよい話”となってしまいます。

つまり、強みがないのに、外部企業とアライアンスをしようとしても、それはできないわけです。強みをどこかの部分で作ること、あるいは、現状、実はすでに有しているのであれば、それをしっかり打ち出すことが大切となります。そうすれば、弱い部分、不足している部分の経営資源を外部とのアライアンスによって獲得できるようになります。

★強みの打ち出しとブランディングについては、下記をご覧ください。

<https://www.cvcjapan.com/consulting/service/service05/>

4 アライアンスのパターンにおける技術系企業同士

提携内容・機能別で見ると、次の図のようにアライアンスには、主に7つのパターンがあります。

この中の技術系企業同士の製品開発の技術的補完のアライアンスにおいても、同一の分野であっても、異なる技術を有していたり、異なる分野での技術を有していたりする場合には、アライアンスができることとなります。

他方、弱い技術だけしか持っていないのに、どこかの企業とアライアンスをしようとしても、できないわけです。（もちろん、資金力や営業力など、他の経営資源を提供できれば、技術力の面で、強みを提供できなくても、アライアンスは可能となります。）やはり、どこか差別化された優位性の高い技術を持つことが大切で、それを持てば、単一企業としての事業展開（製品開発）だけでなく、外部とのアライアンスによる事業展開（製品開発）が行えるようになります。また、強みのある技術力を提供する形で、販売力や資金力といった他の経営資源で、自社にとって不足しているものを獲得することもできるようになります。

5 強みを作って、アライアンスをしよう！

このように、強みがないのに、一方的にアライアンスをしようとしても、片務的となり、アライアンスができないことを理解し、なにか、強みを作る必要があります。

まずは、今、自社が有している技術や経営資源の中で、外部の企業に提供できるものはないかを、見直して、引き出す必要があります。多方面からの目線で、自社の現状を分析しましょう。

その上で、現状、強みがないとしたら、アイデア出しや研究開発の推進によって、強みを作っていくしかありません。これは、厳しいことを言うかもしれませんが、そこは、アライアンスの成功、アライアンスを用いた事業展開のためには避けては通れないことです。

強みを作った上で、アライアンスを検討するようにしましょう。なにがしらか、強みを作ることが、まさにアライアンス成功の秘訣となります。

なお、強みの見つけ方・作り方については、別の回で、お話することといたします。



今、
ここにない
未来を描く。



CVC JAPAN 株式会社
〒107-0062 東京都港区南青山 2-11-13
南青山ビル7階

Tel : 03-6455-5255

★お問い合わせフォームはこちら！
<https://www.cvcjapan.com/contact/>
★メールは、info@cvcjapan.com まで！

