

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



アライアンス思考とは何か?

～富田賢の6冊目の著書の出版～

1 『アライアンス思考』を出版

このニューズレター（ダウンロード・コンテンツ）の執筆は、約1年間、本の執筆のために、お休みをしていましたが、今月から、再開しようと思います。

このたび、約1年間をかけて執筆した6冊目の著書（単著）『アライアンス思考 ～CVCによるスタートアップとの提携』を、9月に無事、出版しました。

新しくコンテンツを生み出すこと、そして、これまで書いてきたものを適切に並べ、加筆・修正をすることに、苦勞した1年間でした。

普段は、CVCファンドの運用や経営コンサルティングの仕事がありますので、その合間や、土日祝日、お正月休み、ゴールデンウィークなどで、集中的に作業しました。



今、主要な書店で、平積みや面置きで、販売していただいています。また、当然、Amazonでも販売しています。今月、数日間、Amazonの売れ筋ランキングのCI・M&A分野で、1位や2位を達成しました！

2 「アライアンス思考」とは何か?

今回のニューズレターでは、このたびの新刊書で執筆した「アライアンス思考」について、紹介・解説したいと思います。本の中から、該当する部分を抜粋して掲載します。

アライアンス思考は、次のような特徴を持っています。

①あらゆる関係でアライアンスを活用しようと戦略的に捉えること

企業と企業、個人と個人の関係性を戦略的に見ることが、アライアンス思考の第一歩です。

なんとなく企業との取引を始めたり、なんとなくだれかと付き合ったりするのではなく、「どのように付き合いをしたら、連携して、お互いにより良い成果を生み出せるようになるか」を考えるのです。

注意すべきことは、アライアンス思考は、単に仲良く協力しましょう、役割分担をしましょうといったことではない、という点です。もっと戦略的に、この会社と、この人とアライアンスをすることによって、どんな新しい価値を生み出せるかを考えることです。

アライアンス思考は、目的達成のためにアライアンスをベースに考えることが大切となります。他者と連携して、なんとしてでも成果を出していこうと考える経営者マインドとも言えます。意識の高いビジネスパーソンが是非とも身に付けるべきスキルです。

②あらゆる関係を相互補完という観点で捉えること

アライアンスは、2社（2者）間の相互補完によって成り立つということを理解して、相互補完の視点から、企業や人を見て、付き合うということです。それが、アライアンス思考の最大の特徴です。

アライアンスの基本は相互補完です。つまり、自分が保有しているリソースを提供して、その代わり、だれかの有するリソースで自社の足りないリソースを補うわけです。つまり、自らの強みを分析して、強みを提供することによって、相手の強みを提供してもらい、自らの弱みを補うと考えます。この考え方・理論は、私の慶應義塾大学からの博士号取得時の研究でもあります。

③あらゆる関係を「フロー・バランス」、 「フロー・インテンシティ」で捉えること

アライアンスを検討するときには、相互補完におけるバランスが崩れていないかというフロー・バランスと、引き合う力がどのくらいあるのかというフロー・インテ

ンシティの2軸で捉えることが、とても重要です。その2つの軸で、2社（2者）間の関係性を捉えるのが、アライアンス思考です。

「アライアンスは外部を活用すること」と言うと、一見、利己的に見えるかもしれませんが、アライアンスは、片方がギブ、ギブ、ギブで、片方がテイク、テイク、テイクだと、フロー・バランスが崩れて成り立ちません。その観点から、アライアンス思考は、利己的な思考・行動ではないことがわかります。アライアンスを成立させようとすると、双方にメリットがあるようにギブ・アンド・テイクを考え、片務的にならないようにすることがポイントです。これが、フロー・バランスです。

そして、アライアンスを捉える際に重要なもう一つの概念は、フロー・インテンシティとなります。インテンシティとは強さや激しさという意味で、ここでは2社（2者）が引き合う力を意味します。2社間（2者間）の強みと弱みの差が大きければ大きいほど、フロー・インテンシティが大きいと捉えられ、アライアンスが成立しやすくなります。

④アライアンスを用いて、

企業発展や個人の目標を達成しようと考えること

外部といかに組むか、外部の力をいかに活用するかということを考えることによって、企業であれば新規事業の立ち上げを行うなどして売上のアップや企業の発展を目指すこと。また個人であれば、問題解決をしたり人生をより豊かなものにしたという考え方をすること。それが、アライアンス思考です。

要するに、アライアンスは人生を豊かにしてくれるものと捉えられるかということです。ビジネスを成功させたり、人生において現れる自分一人では乗り越えられないハードルをクリアしたりしていくために、アライアンスが必要だとそもそも思うことが、アライアンス思考の大事な要素の一つとなります。

⑤アライアンスのために積極的に

人と会うスタンスを持つこと

アライアンスを成立させるためには、できるだけ多くの企業・人との接点を持つことが必要となってきます。積極的に、多くの企業・人と会い、躊躇することなくどんどん人的ネットワークを広げていくことが大切です。人と会ったときには「何か組めることはないか」と考えるスタンスを持つことです。

このようにいうと、「アライアンス思考とは、打算的

な人間関係を築くことなのか？」と誤解されるかもしれませんが、しかしそれは大きな間違いで、アライアンスをすることは自分だけではなく、相手にとっても有益な関係を築くことを意味します。「単独では成しえない、大きな成果を上げること」がアライアンス思考の根本であり、それは自分だけではなく相手にとっても同じでないと、アライアンスとはいえません。

ちなみに米国等の経営学の研究では、深くても限定的な人付き合いだけをしている人と、たとえ緩やかな関係でも多くの人と付き合いしている人を比べた場合、後者のほうが、創造性をより生み出しやすいという結果が出ています。

付き合う企業・人の数が増えれば、そのぶんアライアンスが成立しやすくなります。積極的に、新しい企業・人と会い、アライアンス関係を築こうというスタンスを持つことが、アライアンス思考です。

3 書籍の目次や Amazon の購入ボタンなど

『アライアンス思考 ～CVCによるスタートアップとの提携』の目次等の詳細は、下記に掲載しています。

<https://www.cvcjapan.com/profile/writing/book06/>
Amazonでの購入は、下記からいただけます。
bit.ly/3tKe2dn

4 これまでの富田賢の主要な書籍

- 『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』
※1万部以上のロングセラー。新規事業担当者・必読の書。
<https://www.cvcjapan.com/profile/writing/book02/>
- 『新規事業のためのCVC活用の教科書
～オープン・イノベーションの実践ツール』
※CVCファンド設立・運営について網羅的に掲載。
<https://www.cvcjapan.com/profile/writing/book01/>
- 『IoT時代のアライアンス戦略
～人工知能の進化とマッチング数理モデルの提案』
※慶應義塾大学での博士号取得研究を掲載。
日本経営会計学会から学会賞を受賞。
<https://www.cvcjapan.com/profile/writing/book03/>

では、来月のニュースレターも、お楽しみに！

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！

