



社長・冨田賢のプロフィール

Educational Background

慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科 博士課程修了、博士号 (Ph.D.) 取得
京都大学大学院経済学研究科 修士課程修了、経済学修士
慶應義塾大学総合政策学部卒業

Business Career

米国系銀行、日系大手ベンチャーキャピタルを経て、
1999年～ 独立系 VC・フューチャーベンチャーキャピタルの立ち上げに参画し、
約3年で、株式上場を達成。
投資先企業数社も上場。ベンチャー・ファンドに関する日本初の取り組みをいくつも行う。
2003年～ 大阪市立大学大学院創造都市研究科・専任講師(ベンチャーキャピタル論、ベンチャーファイナンス論等を担当)。
2005年～ 住友信託銀行・調査役 (VC ファンドへの年金資金の投資)等を経て、独立。
2008年～ (株)ティーコネクション・ホールディングス代表取締役社長に就任。
2012年～ (株)ティーシーコンサルティング(現・CVC JAPAN 株、2019年社名変更)代表取締役社長、現在に至る。
2017年～ 立教大学大学院ビジネスデザイン研究科・教授(特任)。
ベンチャー企業論、ベンチャー金融論、アライアンス戦略論、ビジネス・シミュレーション、ゼミなどを担当。(2020年任期終了で退官)

Books

★単著6冊出版!
『アライアンス思考』 ～CVC によるスタートアップとの提携～
『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～
『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～
『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～
『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』
『世界のエリートが教えるちょっとした仕事の心がけ』
訳書『ベンチャーキャピタル・サイクル』

Academy Activities

Academy of Management (米国経営学会)などに所属。国際学会で2度、アワードを受賞した経験や、海外学術ジャーナル等に論文を複数掲載した経験を有する。
元・カリフォルニア大学サンディエゴ校・客員研究員。

Seminars / Lectures

『日経ビジネス』(日経BP社)主催セミナーをはじめとして、様々なセミナーや講演会にて、多数講演。テーマは、新規事業立ち上げ、CVC、アライアンスなどが多い。



今ここにない未来を描く



経営コンサルティング CVC ファンド運用

ご案内

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
外苑前の青山通り。銀杏並木向かい。
銀座線「外苑前駅」、半蔵門線・銀座線「青山一丁目」
電話：03-6455-5255 FAX：03-3470-8538
support@cvcjapan.com
資本金：5000万円 (冨田賢 100%株主)

経営コンサルティング

CVC JAPAN の強み

- 約15年で、200社以上のコンサルティングを行った豊富な実績!**

そのうち、約30社が東証上場企業。その他、多数の中小・中堅企業、スタートアップのコンサルティングを実施。コンサルティング会社として確かなサポート力を有している。
- ハイレベルで良質な人脈でサポート!**

この約15年で、約1万3000枚の名刺交換。約4000社のネットワーク。“現在進行形”で、人脈を構築中。トップセールスで、提携先や営業先をご紹介。
- 確かなアカデミック・バックグラウンドで、親身に寄り添う形で、サポート!**

アライアンスのマッチング数理モデルで、慶應義塾大学から博士号を取得。元・立教大学大学院・教授(特任)。富田賢自身が丁寧にコンサルティング。
- 自らCVCファンドを運用してきた経験・ノウハウ**

ベンチャーキャピタル投資を自ら行っていることによるノウハウを有している。スタートアップの案件発掘力がある。

コンサルティング・サービス

事業拡大に向けた
会社経営全般への助言
(経営顧問)

新規事業立ち上げの
サポート
(方向性探索、提携アレンジ)

エクイティでの
資金調達をサポート
(VC/CVCの紹介)

提携先、営業先、
新規事業シーズの紹介

スタートアップも
ご紹介!

コンサルティング形態

定例ミーティング



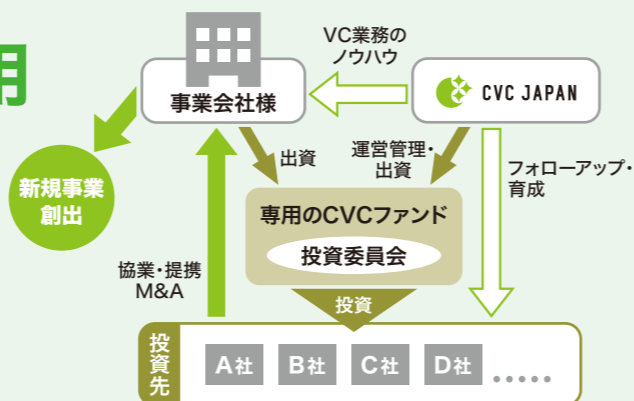
提携先・営業先の紹介

コンサルティング実績

クレディセゾン、パナソニック、日立ハイテクノロジーズ、クレハ、三菱重工業、中部電力、NTT、学研ホールディングス、光通信、ヤマウラ、アネスト岩田、クボタ化水、ダイセル、ベクトル、フルキャスト、CRG ホールディングス、DYM、環境リサーチ、堀江車輛電装、大勇フリーズ、ミヤザワ、佐野、ホンダ自動車販売、サニーヘルスなど、多数。
(上記には、関連子会社も含まれます。)

CVC ファンド運用

事業シナジー、新規事業シーズを獲得するためのCVC(コーポレート・ベンチャーキャピタル)ファンドを受託運用。二人組合を設立する形。



CVC ファンド運用例

トーヨーカネツ社(天然ガス等の大型タンク及び物流倉庫の機械システムの東証プライム上場企業)との1号ファンド5億円、2号ファンド8億円を運用中。日本、米国、シンガポールに投資。

スタートアップとのアライアンスによる新規事業創出

CVC に関する コンサルティング・サービス

- CVC ファンド設立に向けた検討、社内合意形成・稟議などのサポート
- CVC ファンドを設立せず、個別に投資案件をご紹介、投資活動のサポート

CVC ファンドを設立するメリット

- ① スタートアップと付き合えるようになる(0→1の獲得。継続的な深い関係性)
- ② スタートアップの情報が集まりやすくなる(アナウンスメント効果)
- ③ 投資委員会への権限移譲による意思決定の迅速化
- ④ 内部留保を前向きに使うことによるIR効果

