

コラボレーションの原理原則

# 「ATSUMARU」

version 1.0

THE  
JV<sup>o</sup>  
PURPOSE

---

2023

# はじめに

ビジネスの世界は、かつてないほどに競争と困難に満ちています。

平成では、中小企業が大企業よりも戦略的提携で市場を支配することにより、多くの場合において、競争力を持つことができると業界でトップを走る成功者は口を揃えて言っておりました。

しかし令和では、相手と勝負する、相手を倒すという「競争」という概念は古く、「共創」という概念こそ正しいという、本来ある哲学・価値観を企業を取り戻してきております。

われわれは、競争優位性から協力優位性に変えるためにどのような在り方・遣り方・見え方が必要なのでしょうか？

協力優位性とは、競合関係にある企業や個人からも協力を得られる相乗効果のことを指します。つまり協力優位性は、相手と協力することで自社の競争優位性を高めることができるため、戦略的な協力関係の構築が求められる場面で重要な概念となっています。

これを知る時価総額ランキング上位を占める多くの企業は、ジョイントベンチャーを駆使することで圧倒的な成長を遂げ、中小零細企業から、大手企業の仲間入りを果たしております。

しかし、そのことを“他言・公言”することはしません。できれば他社に習得してほしくない“世界最高峰の戦略”だからです。われわれは、この「基本と原則」を研究するための機会に恵まれ、2005年から約17年間の実践を重ね、今も多大なる投資をしています。

その成功法則だと思ったことを要約することができましたので、出し惜しみなく皆様に届けていきたいと思っております。

それが、コラボレーションの原理原則「ATSUMARU」です。



# ドラッカーから学ぶ！

マネジメントの神様「P・F. ドラッカー」

一人の力で成功することは絶対がない。  
一人の力が他人の協力を得たとき、初めて事業は成功する。

人間は「自分でなければできない」  
と錯覚していることが多すぎる。  
そして不得意なことに時間を割いてはならない。

自らの強みに集中すべきである。

何事かを成し遂げるのは、強みによってである。  
弱みによって何かを行うことはできない。  
できないことによって、何かを行うことなど到底できない。

組織が存在するのは組織自身のためではない。  
自らの機能を果たすことによって、  
社会、コミュニティー、個人のニーズを満たすためである。  
組織とは目的ではなく手段である。

成果をあげるための秘訣を  
ひとつだけ挙げるならば、それは集中である。  
成果をあげる人は、最も重要なことから始め、  
一度にひとつのことしかしない。

マーケティングの神様「P・F. ドラッカー」



# コトラーから学ぶ！

現代マーケティングの父「フィリップ・コトラー」

ジョイントベンチャーは、2つの企業が協力して事業を展開することで、双方にとって有益な成果を生み出すことができます。

例えば、企業が海外進出を考える場合、現地の企業とジョイントベンチャーを組むことで、市場に参入し、現地のニーズに合わせた商品やサービスを提供することができます。

ただし、ジョイントベンチャーを成功させるためには、相手企業との文化やビジネススタイルの違いを理解し、相手企業との信頼関係を築くことが必要です。

両社が適切に協力し、コミュニケーションを取りながらプロジェクトを進めることで、効果的な事業展開が可能になります。

ジョイントベンチャーは、リスクを分散させることができ、新しい市場に参入することができるため、企業の成長にとって非常に有益な手段であると考えられます。

しかし、契約上の問題や相手企業との意見の相違などが起こる可能性もあるため、事前のリスクマネジメントが欠かせません。

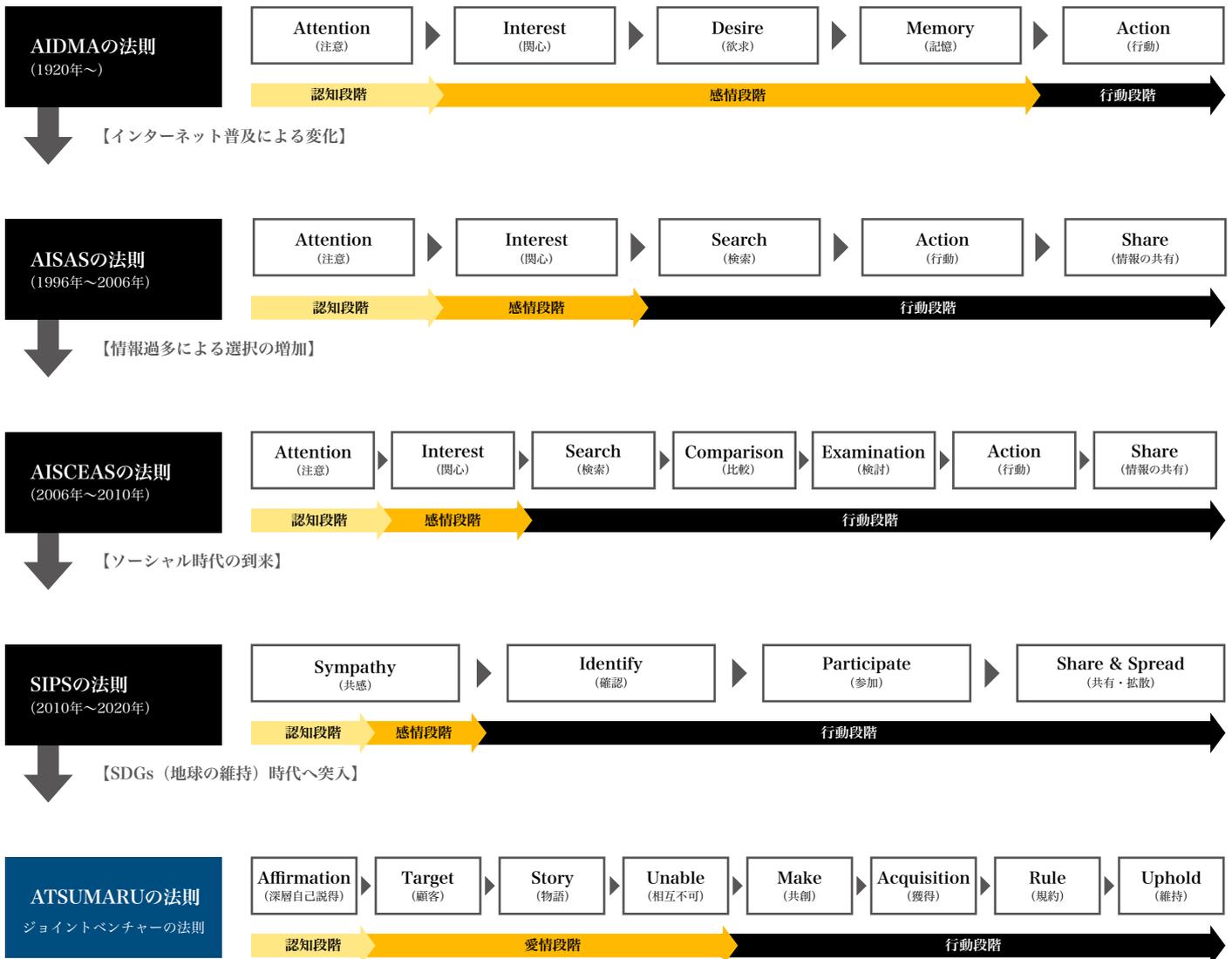
ジョイントベンチャーを行う場合は、まず相手企業との信頼関係を築くことが最も重要です。

両社が協力して目的を達成するために、コミュニケーションを重視することが必要であり、プロジェクトの進捗管理や問題の解決に役立ちます。

ジョイントベンチャーは、適切なリスクマネジメントを行いながら、効果的に活用することが企業成長につながると考えられます。

# ATSUMARU

## 次世代の購買プロセス



# ATSUMARU

## 次世代の購買プロセス



### AFFIRMATION

▶肯定：深層自己説得とは？



### TARGET

▶顧客：われわれの顧客とは？



### STORY

▶物語：成功・ストーリーとは？



### UNABLE

▶不可：相互ができないことは？



### MAKE

▶創作：相互から創作できることは？



### ACQUISITION

▶獲得：相互が獲得できることは？



### RULE

▶規約：相互が契約できる条件とは？



### UPHOLD

▶維持：相互が維持できる条件とは？

# AFFIRMATION - 肯定-

## ▶ 深層自己説得とは？

多くの人 は 行動する前から諦めている。断られることを恐れている。だから行動することができず提携することができない。そのため積極的な心構えを持つことからスタートしましょう。人は誰もが二面性を持っています。まずあなたは、消極的・否定的な心構えを無くすことが大事です。積極的な心構えとは、富と成功と健康をもたらしてくれます。消極的・否定的な心構えは、反対にそれらを遠ざける大きな力を持っています。単純なことです。提携したければ、肯定的思考になるのみです。



# TARGET - 顧客 -

## ▶顧客：われわれの顧客とは？

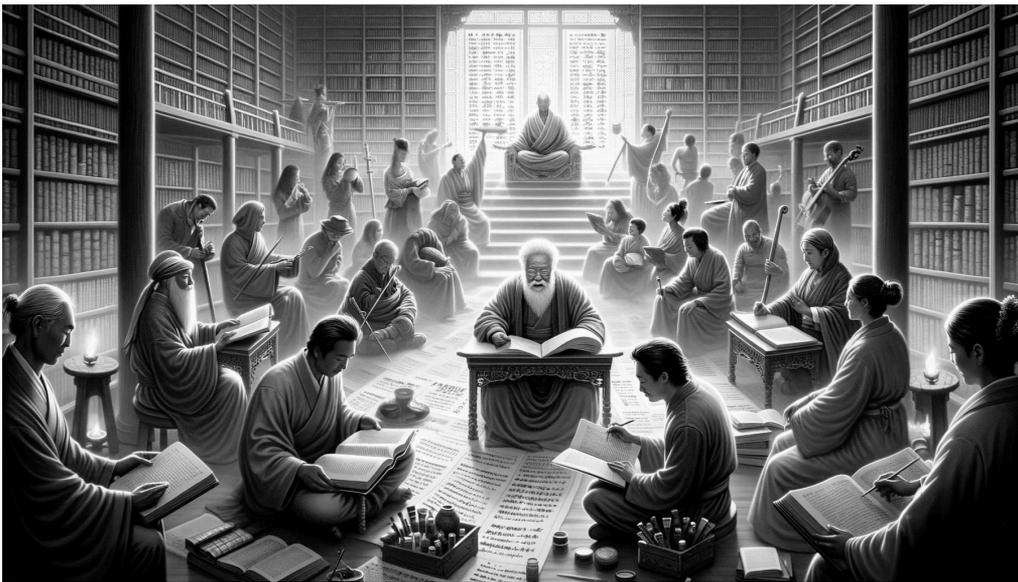
われわれの顧客とは誰か？それは、あなたの心の高さ“使命・卓越性・コミットメント”のレベルから考えたとき、誰を顧客にするべきで、誰を顧客にすべきではないか？がわかります。また性別・年齢・住所などの顧客属性から決めるものでない。顧客の天命を見抜いた上で、あなたは提供する商品・サービスを通して、その先にある真の価値と重ね合わせなければいけません。あなたは顧客と出会ったら信頼関係を築きながら、未来永劫お付き合いする覚悟・責任を持ったとき、あなたが提供しなければならない価値は見え真の顧客は見えてくるものです。



# STORY - 物語 -

## ▶ 物語：成功・ストーリーとは？

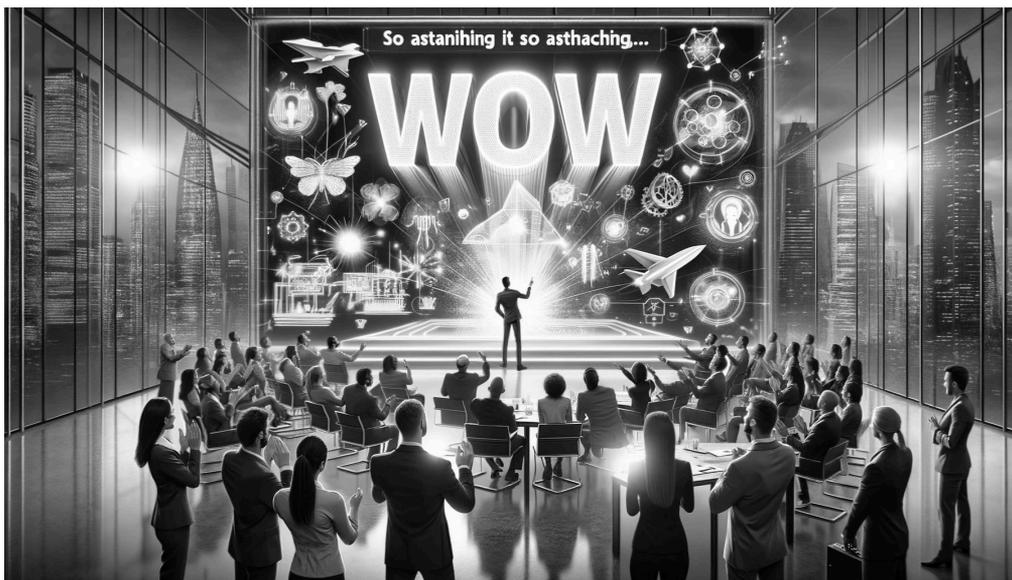
人は大切なことは、忘れ去られないよう俳句・歌・物語で継承してきました。「いろはにほへと」「ヒフミヨ」「桃太郎」…。現在、多くの放送作家・脚本家・演出家・実業家も、この手法を継承し、相手に共感と信頼を届けながら、自分の商品・サービスを重ね届けております。神話の法則の著者である「ジョセフキャンベル」の手法が、とても有名で多くの偉人が用いています。英雄の旅とは既知の世界から始まり、未知の世界へと進み、ヒーローが試練に立ち向かい、途中で挫折・反省し、冒険を通して得た知識と経験でより大きな成功をもたらすのです。



# UNABLE - 不可 -

## ▶相互ができないことは？

あなたは相手ができないことを提供し続ける責任があります。“できないこと”とは、大きく2つあります。1つは相手が気づいていないこと、2つは相手が思いつかないことです。その提案レベルも、相手から“WOW”と思われるくらい度肝を抜いたものでなくてはなりません。相手が思っている常識を覆すことも良いでしょう。それを行うためには、まずは相手の力量を見るところからスタートしなくてはなりません。あなたは口を開けず、相手の声に耳を傾けることからスタートしましょう。できないことを知り続けることが、あなたの成功なのです。



# MAKE - 創作 -

## ▶相互から創作できることは？

まず、あなたの主語・守護の大きさによって、あなたが想像者・創造者・選択者になるのかが決定します。そして情報格差・格差社会を決定づけるものとは、あなたがビックデータを扱える人なのか、ヒラメキを授かれる人なのかを左右してくるでしょう。これからは英語を話せるようになる時間を確保するよりも、情報を扱える時間・人材の確保をしなければいけません。また仕事に没頭する時間を確保するのではなく、瞑想して、自分では得ることができないアイデアを得る時間を確保することが大切になってくることでしょう。





# RULE - 規約 -

## ▶相互が契約できる条件とは？

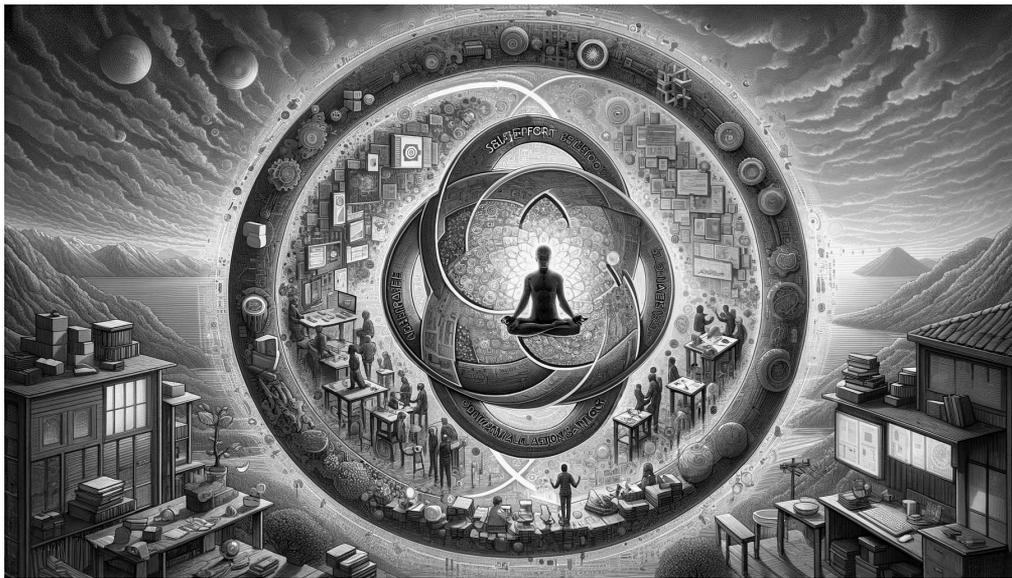
規約とは、相手との約束を示します。書面にて締結したことはもちろん、それより重要なのは契約書に記述していないこと、想定していなかったことへの対応です。契約時に約束していなかった条件は進めて行く中で、必ずと言っていいほど出てくるものです。それを知らない、約束していないというのではなく、できる限り受け入れる愛と勇気をもつことが大切です。またこれからの時代は土から風の時代へ変化しました。自然の摂理に反したことをすることはビジネスを破滅に追い込むことになりますので、より一層注意が必要です。



# UPHOLD - 維持 -

## ▶相互が維持できる条件とは？

支持とは「共通の目的のために他者に同調する人」という意味がありますが、究極的な支持とは、あなたは全世界・全生命から支持されるために努力し続ける必要があるということです。われわれは、自力・他力・釈迦力を重ね、独創化・共創化・公益化し続けることが、ジョイントベンチャーの行き着く果てです。そこに到達するために、われわれは破壊と創造を繰り返し続ける必要があると考えております。



# おわりに

世界最高峰のマーケティング戦略と呼ばれる  
「ジョイントベンチャー」を学び、戦略の1つに加えませんか？

大手企業が行う経営戦略と思われがちですが、  
創業時から駆使し続けたからこそ、  
現在において、業界NO.1の座を手にすることができております。

企業間の格差が拡がり続けている今だからこそ、  
圧倒的な成長を遂げるために、中小企業こそ行うべき手法です。

企業の目的は顧客の創造となり、  
そのためにはマーケティングとイノベーションが必要です。

この2つを行うためには経営資源（ヒト・モノ・カネ）が  
必要不可欠ですが、自分の資金を投資することなく、  
リスクを負うことなく富を築き、無限の収益機会を獲得し、  
圧倒的なビジネス成長を遂げる手法こそ、  
戦略的提携と呼ばれている（ジョイントベンチャー）となります。

ジョイントベンチャーの具体的な手法については、  
学術研究論文が少なかったり、講演会・勉強会がなかったりするの  
体系的に、本質を伝えることができる経営者・学者が少ないからです。

是非、我々しか提供できない  
唯一無二のプログラムをご体感下さい。

業界NO.1になりたい経営者からのご連絡をお待ちしております。

