

2015年11月5日

グローバル・アントレプレナーシップ開発プログラムを提供開始

～ 新興市場で事業を成功に導くリーダー育成と参入プランづくりを同時実現する研修 ～

フェネトル・パートナーズ株式会社（代表取締役：高山恵史、長谷川靖志 本社：東京都港区六本木、以下「フェネトル・パートナーズ」）は、新興市場で事業を成功に導くリーダーの育成と新興市場への参入プランづくりを同時実現する研修プログラム「グローバル・アントレプレナーシップ開発プログラム」を2015年11月5日より提供開始します。

フェネトル・パートナーズは国際ビジネスのコンサルティングファームで、主に市場調査や新規市場への参入戦略立案のコンサルティング並びに営業・マーケティング代行等のサービスを提供しております。2008年の創業以来、130以上の国際ビジネスのプロジェクトをサポートしてきた実績があり、海外企業の日本市場参入並びに日本企業の海外市場参入の双方向で豊富な経験を有しております。

当プログラム開発の背景は、成熟市場での仕事のやり方に慣れ親しんだ日本企業のリーダー層が、新興市場でも同様のアプローチを採用し、素早く柔軟な意思決定ができないという問題意識にあります。また、海外企業と交渉する上で、日本人特有のコミュニケーションスタイルが障害になっていることも大きな問題として挙げられます。

当プログラムは、日本企業のリーダー層が新興市場への参入と事業拡大を行う上でのスキル獲得とマインドセットを醸成することを目的とし、ターゲット市場への実際の参入プランを6ヶ月間で作成します。講師は精華大学（中国北京）のステイーブン・ホワイト教授で、日本、中国、香港、シンガポール、フランス等で教鞭を執ってきた経験を活かし、日本企業特有のグローバル化に関する課題にも精通しております。また、研修の一部を中国やインドで開催することや、ターゲット市場へ訪問して視察・ヒアリングを行うことも提案しており、弊社スタッフがその手配や同行等のサポートを担当致します。

■本研修の目的

新興市場で事業を成功に導くリーダー育成と参入プランづくりを同時実現

■本研修の特徴

- ・ グローバル経験豊かな大学教授による英語での指導
- ・ 新規市場参入のプロフェッショナルによる実務的な助言
- ・ 実際の参入プラン立案を通じたアクション・ラーニング
- ・ 新興市場での研修実施、新興市場への視察・ヒアリングによるリアリティ
- ・ デザインシンキングを用いてゼロベース発想での事業創造アプローチ

■本研修の概要

名称	グローバル・アントレプレナーシップ開発プログラム
目的	新興市場で事業を成功に導くリーダー育成
受講者	リーダー層（30代後半～40代半ば）、1クラスあたり20名
内容	新興市場への参入戦略・事業プラン作成を通じて、グローバル・アントレプレナーシップを開発する
スケジュール	6ヶ月間で2～3日間のワークショップを5回実施 プログラム前半でターゲット市場の視察・ヒアリングを実施
開催地	日本3回、中国1回、インド1回 ※ご相談に応じます
言語	英語 ※中級以上のビジネス英会話力が必須
講師	精華大学准教授 スティーブン・ホワイト
コーディネーター	フェネトル・パートナーズ株式会社 代表取締役 長谷川 靖志
費用	期間・回数・開催地・支援範囲等のご要望に基づきお見積りをさせていただきます

※詳細は <http://www.fenetre.co.jp/jpn/services/cat111/> をご覧ください。

■当プログラム講師 スティーブン・ホワイトからのご挨拶



中国やインド等のダイナミックな新興市場が貴社のこれからの成長と繁栄の鍵となるでしょう。しかし、ご存じの通り、その機会を掴むことは簡単ではありません。いかに貴社が成熟市場で成功していたとしても、急成長を遂げている新興市場で成功することとは別問題です。貴社にとって未知の環境、嗜好、ニーズ、そして文化が待ち受けているので、貴社が既に確立している製品、サービス、ビジネスモデルをただコピーするだけでは通用しません。また、日本で成功しているマ

ネジメントのスタイルやマインドセットは機能しません。新興市場で成功するためには、貴社の文化の中にグローバルなアントレプレナーシップを醸成する必要があります。それは、貴社のコアとなる強みや幅広い知識を、現地の実状に関する洞察と組合せ、現地顧客のニーズを満たすイノベーターなソリューションを提供することです。我々の経験上、このアクション・ラーニングプログラムがそのプロセスを加速させることを知っております。我々は、貴社のリーダー層に対して、「次の10億人」を掴むグローバル・アントレプレナーとして必要なスキル開発とマインドセットを支援致します。

精華大学准教授
スティーブン・ホワイト

(以下、原文)

China, India and other dynamic emerging markets will be the key to your company's future growth and prosperity. But grasping those opportunities, as you know, is not easy. Even though your company has been successful in developed markets that does not translate into success in these new, high-growth markets. You face unfamiliar environments, preferences, needs and cultures. You cannot simply replicate or slightly tweak your existing products, services and business models. Nor can you succeed with the same management styles and mindsets that work in Japan. To be successful, you

must reinvent yourself and your organization to be global entrepreneurs. That means combining your company's core strengths and diverse knowledge with deep local insights to deliver innovative solutions that meet new customers' needs. Our experiential, action-based learning program will accelerate this process. We will help your high-potential executives develop the mindset and skills to lead as global entrepreneurs who can grasp the opportunities of the "next billion" customers.

Prof. Steven White

■お問合せ

担 当：長谷川

電 話：03-6863-3809

メール：info@fenetre.co.jp

■フェネトル・パートナーズの会社概要

社名：フェネトル・パートナーズ株式会社

設立：2008年6月

住所：〒106-0032 東京都港区六本木4-8-7 六本木三河台ビル7階

電話：03-6863-3809

FAX：03-4496-6035

Eメール：info@fenetre.co.jp

URL：http://www.fenetre.co.jp/jpn/

代表取締役：高山 恵史、長谷川 靖志

事業内容：・日本企業向け海外展開のためのコンサルティング、マーケティング・営業代行
・海外企業向け日本参入のためのコンサルティング、マーケティング・営業代行

実績：・過去7年間で130件以上の国際プロジェクトを支援
・主なクライアントは日本、米国、欧州、アジア等の民間企業
・その他、米国ペンシルベニア州政府の投資促進業務、バージニア州経済開発機構の貿易支援業務を受託

■当プログラム講師 スティーブン・ホワイトの略歴



精華大学準教授。アメリカ合衆国バージニア州出身。デューク大学卒業後、日本の国際大学にて1988年に修士課程終了後、住友商事本社の投資企画部門にて1989年より3年間勤務。その後、MIT スローン校にて経営学博士号を取得し、香港中文大学、INSEAD フランス本校・シンガポール校、中欧国際工商学院（CEIBS）等にて教鞭をとる。

イノベーション、アントレプレナーシップ、グローバル戦略、デザイン思考、M&A、クロスカルチャーマネジメント等を専門とし、2010年より精華大学並びに精華大学 x-lab にてMBA教育並びに各種調査研究に従事。

最新の研究テーマはビジネス・モデル・イノベーション、協調戦略、アントレプレナーシップ、クリーンテック業界研究等。Academy of Management Journal や Strategic Management Journal 等経営専門誌への論文掲載多数。2015年より弊社顧問就任。

以上