

# 第2回 バイオ経営塾 開催

平成23年7月20日（水）  
15:30～17:30

「アライアンス交渉のコツを知りたい」「資金調達をうまく進めたい」「利益モデルを確立させたい」・・・バイオベンチャーをはじめ、医薬品・機能性化粧品・健康食品企業の皆様の「強みを活かし、勝てる戦略づくり」に必要なノウハウを、事例を多用した講義と、実際に応用できる演習を組み合わせでご提供します！（全10回予定）

## テーマ：「販路拡大・アライアンス戦略の基礎と実践 ②

－ バイオジャパン、バイオヨーロッパなど展示会・商談会を活かす方法 －  
（アポの取り方と事前の準備、次につながる商談とは）

➤ 販路拡大・アライアンス戦略の基礎と実践につき、戦略の基本論から、展示会などで実際に使える商談のアポの入れ方までを、4回に分けて学んでいただきます。

※ 次回以降の内容（予定）

第3回：アライアンス・販路拡大に必要な知識とエビデンス

第4回：権利を守りながら交渉する方法、価値戦略、マイルストーン戦略

※ 1回ごとの受講でも可能なカリキュラムです。

➤ バイオジャパンに参加される方に向けては、バイオジャパンでの商談成功に結びつけるための方法の講義を行うとともに、現地（横浜）にての指導も予定しています。

➤ 別途、個別相談も可能です。

■講師：(株) ヒューマン・キャピタル・マネジメント 代表取締役社長 土井 尚人  
((株) イーベック 代表取締役社長、経済産業省 北海道バイオ産業クラスターマネージャー)

■対象：ポートアイランド進出企業

■日時：平成23年7月20日（水）15時30分～17時30分

■場所：神戸キメックセンタービル10階 セミナー室

■費用：無料

■申込：受講される方の ①お名前 ②企業名 ③ホームページURL ④ご所属・役職 ⑤電話番号  
⑥FAX番号 ⑦Eメールアドレスを(株)ヒューマン・キャピタル・マネジメントまで、  
電子メールにて( kobe@hcm.ne.jp ) ご連絡ください。

※7月19日（火）必着

■参考：今後も月に1～2回程度の開催を予定しています（次回は8月2日（火）予定）

■問合せ：(株)ヒューマン・キャピタル・マネジメント 担当 加藤

E-mail: kobe@hcm.ne.jp

講師紹介：土井尚人（どい ひさと）。(株)ヒューマン・キャピタル・マネジメント代表取締役社長として、東証一部上場企業や多くのバイオ企業の経営コンサルティング業務を行っている。北海道大学発バイオベンチャー(株)イーベックの代表取締役を兼ね、会社設立から資金調達、アライアンス締結まで最前線で働き、日本で初めて、海外メガファーマとの大型取引を締結するなどの経験を有している。また、北海道バイオ産業クラスターマネージャーなどを歴任し、国外および海外で販路拡大のイベントを企画・運営し、実際に企業との商談を多数セットして販路拡大につなげた実績を持っている。事例と豊富な経験を基にした講義が特徴。



※ この相談は、(株)ヒューマン・キャピタル・マネジメントが、神戸市から「医薬・バイオ等ベンチャー企業向け事業化支援業務」の委託を受けて実施するものです。

【委託元：神戸市企業誘致推進本部 医療産業グループ TEL (078) 322-6341】