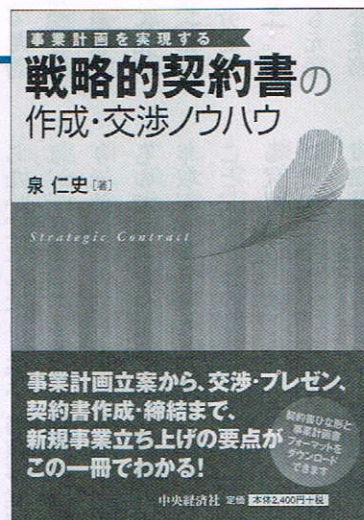


事業計画を  
実現する

# 戦略的契約書の 作成・交渉ノウハウ

泉 仁史【著】

A5判 208頁 2,400円+税  
中央経済社刊



「ストーリーで分かる●●」「ケースで学ぶ●●」という本が人気だ。「●●のフレームワーク」「図解●●」といった入門書も流行している。私の書棚にも、こうしたタイトルのビジネス書が10数冊は並んでいる。それらと一線を隔した難しいタイトルの専門書の書評を頼まれた。さあ困った、と思っていたところ、手頃な厚さのソフトカバー本が送られてきた。早速、目次に目を通してみる。序章と終章には「物語」という文字があるが、他の章には堅苦しい用語が踊っている。やはり、ハードルが高いかなあ：何しろテーマは「事業計画・契約書・交渉」だ。意を決して読み始める。2時間で読み終えた。なんだ、読みやすくて、実務的な内容じゃないか！ 著者・出版社には無断で別タイトルをつけてみた。

「入門 ストーリーで学ぶ 新規事業の立上げ手続(特典・事業契約書フォーマット・契約書サンプル付き)」。これでは、やはり無料か？ 本書は、機械メーカーA工業でのX装置の再事業化という物語を通じて、事業計画立案から契約書に落とし込むまでの一連のプロセスがわかりやすく解説されている。

著者は、事業には差別化されたビジネスモデルが必須といい、市場・顧客が多様化し、スピードを求められる競争環境のもとにあっては、自前主義にこだわらず、提携・連携も必要と説いている。そこで、「第1章 事業計画書」と「第2章 戦略的契約書」に主点を置き、契約締結までに至る「第3章 交渉・プレゼンテーション」は後で主点と関連づける形にしている。プロセスの時系列では、第1章→第3章→第2章の順となる。

すんなりと読める。ここで、A工業の物語は、B技研、Cメーカー、D商社と提携し、X装置をユーザー企業に供給していく事業戦略が計画される。

第2章は、第1章で立案した事業計画に従って、3社との技術導入・製造委託・販売委託契約締結の具体化フェーズとなる。「製作物供給契約」「ライセンス契約」「製造委託契約」「代理店契約」のひな形を示しながら、重要ポイントにはきちんと解説が付記されている。

そして、ファイナレを飾る第3章は、実践的な交渉術やプレゼンテーション・スキル等が紹介されている。第2章、第3章には、著者がサラリーマン時代に修羅場を通じて体得したノウハウがたくさん詰め込まれている。

壮大なテーマをストーリー仕立てにし、実務に必要な点に絞ってまとめ上げ、多くのサンプルを提供している本書は、サラリーマンから経営者、さらにはコンサルタントにも手にとってもらいたい1冊としてぜひ、お薦めしたい。

板垣 利明(中外製薬株 執行役員 財務経理部長)