

支 援 結 果 事 例 の ご 紹 介

経営コンサルティング・オフィス『アジア太平洋マネジメント』では、下記内容にてクライアント企業様への支援を行いました。クライアント企業様からの公開の同意を得た上で、ウェブサイト上にその支援プロセス及び結果を公表致します。尚、下記掲載の『地域』や『業種』等は、クライアント企業様の特定に至ることのないよう、一部配慮している場合があります。

記

契約形態	顧問契約・ビジネスマッチング契約・業務提携、その他
依頼内容	<p>ビジネスマッチング・商談仲介</p> <ul style="list-style-type: none"> ● アジア太平洋マネジメント主催の忘年会・異業種交流会開催
支援結果	<p>ビジネスマッチング・商談仲介</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 忘年会兼ビジネスマッチングにおける商談仲介、成約。 ● 成約件数 6 件、合計金額 10 億円以上。
申込経緯	<ul style="list-style-type: none"> ● 様々な顧問契約先企業や取引先等より、アジア太平洋マネジメントを仲介とした商談要請が相次いでいた。 ● 時間的・物理的な問題上、その全てを個別に処理することは難しく、平成 22 年 12 月 17 日付にて、アジア太平洋マネジメントが主催する忘年会兼ビジネスマッチング会を開催した。 ● 参加者は企業経営者を主として、約 40 名に上り、積極的な商談の仲介を図った。
支援プロセス	<ul style="list-style-type: none"> ● 当日は各々の参加者がほぼ全て、相互に名刺交換が可能な環境を醸成した。 ● 商談が可能と思われる企業同士を、アジア太平洋マネジメントが主体的に仲介を図ることにより、案件の促進を図った。 ● 同会終了後も、商談案件のフォローを積極的に行い、成約へと注力した。 ● 逐次、進捗状況をモニタリングしながら、平成 23 年 2 月 21 日現在において、商談成約件数 6 件、合計金額 10 億円以上（大型不動産売買案件、大型システム投資案件等を含む）が報告されている。 ● 今後も継続的なビジネスの仲介を図ることにより、アジア太平洋マネジメントを取り巻く利害関係者に対しては、積極的な案件の相互紹介を継続していく。
本件に関するご意見等	ウェブサイト上『お問い合わせフォーム』より。

以 上