

日本とブルガリア、課題から意思決定まで

KyoLinkは、茨城県つくば市に拠点を置く一般社団法人です。日本と欧州の企業に対し、明示された事業課題から、見極めを経た候補先、準備された面談、書面での次の一手、そして90日時点で測定された結果までをつなぐ、管理された経路を提供します。

設立の理由

不足しているのは面談の数ではない

日欧間の協業は、多くの場合イベントによって維持されています。イベントは場をつくり、場は名刺交換を生み、その後に何が起きるかは、時間の残っている人に委ねられます。結果を所管する人はおらず、測定もされません。

その代償は、出張費の無駄ではありません。機能している経路と、忙しく見えるだけの経路とを企業が区別できないことです。区別できなければ、どちらにも本気の資源を割く理由を社内ですべて説明できません。

行うこと

1件の課題を、意思決定まで運ぶ

業務の単位は、具体的な要望を持つ企業から提示された、一段落の課題です。KyoLinkはこれを見極め、候補先を調査し、理由を付した2〜3社の候補をご提案し、面談前に双方へ書面でご説明し、双方が何を行うと合意したかを記録し、90日目にそれが実現したかをご報告します。

いずれの段階であれ、お力になれないと判断した場合は、手続きの中に留め置くのではなく、その旨と理由をお伝えします。

仕組み

90日とは何か

0日目	課題が届き、受付番号を発行します。
5日目	お受けできるかどうかと、進め方をご回答します。
その後	見極めと候補先の調査を行い、理由を付した候補リストをお出します。
面談	事前に双方へ書面でご説明。同一の事実を、それぞれの言語で。
面談後	双方が合意した次の一手を、一つの書面で。
90日目	結果を分類して記録します。実現しなかった場合も同様です。

ご依頼いただける内容

企業からお持ちいただく7つの類型

製造・技術パートナー。販売代理店・販路。研究機関や大学との連携。日本市場への参入。欧州連合市場への参入。絞り込んだ候補先への課題提示。共同プロジェクトの資金調達。

日本企業にとってブルガリアは、欧州の実力に至る運用上の入口であり、探索の限界ではありません。欧州企業は、飛び込みの紹介の連続ではなく、準備された工程を通じて日本に入るためにKyoLinkを使います。

パートナーシップの内容

創立法人パートナー：露出ではなく実行能力

創立法人パートナーは、上記の工程で所管される戦略課題1件、完遂に責任を持つKyoLinkの担当責任者、四半期ごとの意思決定レビュー、貴社向けに絞った機会情報、および関連プログラムへの優先参加を受け取ります。

紹介を保証するものではありません。創立パートナーを10社に限るのは、1社ごとに実行能力を確保しているためです。運用水準を落とさずに実行能力が増えない限り、枠は拡大しません。

開始方法

一段落、5営業日

創立枠のご相談は kyolink.org/ja/partner-enquiry/ へ。お申し込みではなくお問い合わせであり、条件は確定作業中のため、双方に拘束は生じません。重要な質問は一つ、初年度に御社が登録される課題です。

すでに課題がお決まりの場合は kyolink.org/ja/requirement/ へ。必要なこと、最も重要な制約、時期をお書きいただければ、5営業日以内にお受けできるかどうかと進め方をご回答します。

責任者

リディア・ヴィタノヴァ博士

代表理事

lidia.vitanova@kyolink.org

+359 889 122 276

イスクレン・クルステフ

理事

iskren.krusteff@kyolink.org

+359 876 767 021