

◆図表 2-7 AM の課題 (チェックリスト)

1. AM

- アライアンスマネジャーは両パートナーによって定義されているか？
- アライアンスマネジャーはアライアンスの価値を認め信じるか？
- 実務チームメンバーは定義されているか？
- 共同会議は詳細なオペレーショナル事業計画に書かれてスケジュール化されているか？

2. 明確な方針とアライアンス価値

- VAP (付加価値提案) が合意されているか？
- 方針と価値が合意されているか？
- 企業方針がアライアンス・パートナーによって確認されかつ承認されているか、あるいは修正案が承認されているか？

3. 緊急時の対応策

- 起こった圧力を処理するための計画が広く書かれているか？
- 予測を越えて販売量が増えることに対応できるか？
- 潜在的問題が定義されており、パートナーの対応が互いに同意されているか？
- 市場の需要の劇的に落ち込むことに対応できるか？
- 新しい技術の導入により急激な変化が起こることに対応できるか？
- 競争相手による価格戦争に対応できるか？