

CHALLENGE

新規事業、チャレンジしてみませんか？

昨今、AI・IoTやクラウド管理など新たなツールの進歩が目覚ましく、今後の経営にこれらを活用していきたいと考えている事業者の皆さまも多いかと思います。しかし、そもそもなぜこれらのツールを導入する必要があるのでしょうか？そこにはどんな経営をしていきたいのか、自社のリソースと掛け合わせてどんな価値を社内外に対して提供していきたいのか、といった「目指すべき姿」が本来必要です。

今回のセミナーでは、シリーズ3回に渡って「新規事業を起こす」ということをテーマに、第二創業として新たなチャレンジをされた方、またはこれからチャレンジしようとしている方々や新たなツールの各分野のプロフェッショナルの方に加わってもらい、事業を成長させる上でこれらのツールをどう活用すべきなのかという点についてお話しいただきたいと思います。

- TARGET PERSONS -

こんな方、ぜひご参加ください



新規事業ってどこから手をつければいいの？



新規事業のきっかけとなるネットワークをつくりたい



新規事業のアイデアはあるが、どうやって形にしたら良いかわからない



売上の新たな柱となるような事業を立ち上げたい



新たなツールを活用することで自社事業をどう変えることができるのか知りたい



既存事業を更に拡大させる上で、新たなツールでどんなアプローチができるか？

- OUTLINE -

開催概要

- ・開催日：①7月22日(水)、②7月29日(水)、③8月26日(水)
- ・開催時間：18:00-20:00
- ・開催方法：オンライン ※必要に応じてオフラインでの開催も検討
- ・申込方法：右下のQRコード 又は <https://forms.gle/gnfidkUE3nhbUZU28> より
- ・シリーズテーマ：「新規事業」を生み出すために必要なマインドやツール

※詳細は裏面をご覧ください



CONTENTS

セミナー内容

●日時：2020.7.22(水) ●全体テーマ：第二創業者が語る新規事業

セミナー 事業会社で新規事業を創出する方法

講師



株式会社ファーストグループ

氏名：藤堂 高明 氏

役職：代表取締役社長

経歴：奈良県出身。大学卒業後大手通信会社に就職。2003年3月に自動車整備業界へと転職。2007年MBOにより代表取締役役に就任。廃業寸前だった事業を様々な取組みで再建。そのノウハウを元にM&Aや新規出店により事業を拡大し14年で年商30倍を実現。現在東京本社にてオートアフターマーケット向けITシステム（カーライフAI）を開発中。7月一般社団法人地域移動課題解決推進協議会を設立し、代表理事に就任。

【概要】新型コロナウイルスの影響を受けて国内外の経済は不安定な状況がしばらく続くと思込まれます。このような中、既存の事業だけで業績を維持していくことは難しく、新たな事業の創造が必要ではないでしょうか。社内からどのように新たなビジネスを創出し、実践していくかその手法をお話いただきます。

トーク 社内新規事業のジレンマ

TALK GUEST



グリーンリバーホールディングス株式会社

代表取締役社長 長瀬 勝義 氏

2003年に再エネ事業のグリーンリバー（株）を設立。2014年にグリーンリバーホールディングス（株）を設立、翌年2015年にグリーンラボ（株）を設立。IoTを活用した水耕栽培でバジルの生産を実現している。遠隔地でも制御可能なシステムを搭載しており、安定的なバジルの供給を可能にしている。同社では、地域の経済にフォーカスし、担い手のいない農業の魅力を最大化させる事業や地域に眠る有効なエネルギー資源に着目し、社会負担の少ない持続可能な農業の実現に取り組んでいる。

TALK GUEST



IMARI株式会社

代表取締役社長 福井 康一郎 氏

創業50年を誇るダンボール梱包会社を28歳の若さで事業継承した3代目社長。『協働』『市場創造』『革新』という企業理念を掲げており、主力のダンボール事業の他、特殊樹脂であるポリウレタ事業やフレッシュトロン（未来型の鮮度維持庫）事業など幅広い事業を展開。2010年からは『プロテクト・イノベーション』を合言葉に従来の梱包資材製造にプラスαで様々な分野に挑戦中。

From 佐賀

●日時：2020.7.29(水) ●全体テーマ：クラウドファンディング×新規事業

セミナー 新事業展開に向けたクラウドファンディングの活用

講師



ニューワールド株式会社

氏名：金子 昌平 氏

役職：取締役

経歴：2013年ファッションメディア「アイマニ」を立ち上げ、2016年に事業転換。日本の伝統工芸品をセレクトした動画ECサイト「CRAFT STORE」では、職人の手仕事を取材し動画撮影から編集・営業に至るまで幅広く活躍。現在は、伝統工芸従事者向けのマーケティング事業を総括を行う。

【概要】新規事業の立ち上げにおいて、「その商品やサービスが世の中に受け入れられるか？」また、資金面においても有効に活用することができるクラウドファンディングを利用して、リスクを最小限に抑えて成長を加速する手法について事例を踏まえてお話いただきます。

トーク 新規事業を立ち上げるポイント

TALK GUEST



株式会社マクアケ

九州地区キュレーター 泉野 航平 氏

経営コンサルティング会社にて、中小・スタートアップ企業に対して、財務を中心としたコンサルティング業務を行ったのち、株式会社マクアケに参画。2018年10月より九州拠点の立ち上げに従事。九州をはじめ全国で起業・創業・新製品開発・飲食店の開業支援、コンテンツ制作等、資金調達支援とプロモーションサポートを行っている。

TALK GUEST



有限会社ジーンスレッド

代表取締役 森本 益生 氏

エスモード・ジャポン卒 スポーツ関連のデザイン事務所を経て、サッカーブランドUNBROの企画に携わる。その後、家業であった縫製会社へ戻り、2001年、有限会社ジーンスレッドを設立。ネイブルズJrフットサルクラブ代表（佐賀県鹿島市出身46歳）

From 佐賀

●日時：2020.8.26(水) ●全体テーマ：DXで生まれる新たなビジネスモデル

セミナー 新しい顧客とのつながりをもつためのDX

講師



株式会社セールスフォース・ドットコム

氏名：小林 敬之 氏

役職：スタートアップ戦略部 部長

経歴：商社の海外営業を経て、2013年にセールスフォース・ドットコムに入社。内勤営業として2年間、外勤営業として3年半多くの中堅・中小企業様の担当営業として、様々な提案やプロジェクトを経験。2019年2月より、インサイドセールス部門へ。

【概要】新型コロナウイルスの影響を受け、企業の営業活動はイベントや展示会など当面は規制をうけながらの開催となることが想定され、これまでの集客や対面営業が難しくなる中でインサイドセールスの重要性が増していると考えられます。今回は営業手法の変革（業務改革）についてフィールドセールスからインサイドセールスへの必要性とそのマネジメント手法を事例を踏まえてお話いただきます。セールスフォースでは「The Model」というマーケティング分野で注目されている概念を提唱しており、集客から商談、クローズ、カスタマーサクセスに至るまでの各段階で情報を可視化・数値化し、部門を超えた連携を軸に売上増大に繋げていこうとしています。プロセスの可視化はデジタル化推進に向けて非常に重要な要素であり、仕組みから考える重要な機会となります。

トーク 新たなビジネスでトップラインを伸ばすために必要なこと

TALK GUEST



株式会社セールスフォース・ドットコム

西日本支社 九州第2営業部 部長 関口 崇 氏

前職で人材紹介での営業経験後、2011年セールスフォース・ドットコムにて内勤営業として入社。3年間内勤営業として経験後、2015年九州沖縄の外勤営業で中堅・中小企業様のSalesforce導入のご支援。2020年西日本支社 九州第2営業部 部長として着任

TALK GUEST



福岡印刷株式会社

CRM推進部DBSチーム 係長 最所 真一 氏

企画部門にて、BtoB・BtoC企業のマーケティングコミュニケーション支援業務に従事。AI事業の起ち上げにあたり、推進プロジェクトのリーダーとして携わる。顧客支援においては、AIプランナーとして具体的な活用方法の提案から、データ基盤の整備アドバイス、プロジェクト推進、実装支援までの全体企画を担当している。

From 佐賀