

(開催報告)

# 2019～2020 年度 「NEW BUSINESS アカデミー」

## 開催趣旨

### 1. 広い意味でのネタ探しをどうしていけばいいのか

情報に対して、アンテナを高く張り、いかに、ビジネスとしての嗅覚を高めていくにはどうするのか。

### 2. ターゲット市場の設定とマーケティングの実践

仮想ターゲット市場をどう設定して、何を調査し、ターゲット市場を押さえていくのか？

### 3. 新規事業開発の成長段階

phase 1 (企画・テストマーケティング) ⇒ phase 2 (インキュベーション段階) ⇒ phase 3 (事業の安定期) と進む中で、どのようにマイルストーンを設定すればいいのか、マイルストーンで考えるべき要点や投資すべき対象、マーケットのズレの調整など、ビジネスモデルの変革をどのように捉えて、進めているのかの事例研究など。また、撤退基準の在り方などを議論していく。

### 4. ビジネスモデルの策定のポイントと構造の理解

投資型モデルなのか、変動費型モデルなのか、限界利益、貢献利益の理解と営業キャッシュフローを

営業利益=EBIT(Earnings Before Interest and Tax)

税引き後利払い前利益=営業利益×税率=EBIAT(Earnings Before Interest After Tax)

償却前利払い前利益=EBITDA(Earnings Before Interest and Tax and Depreciation and Amortization)

の理解と共に。

### 5. ビジネスモデルの変革のタイミング

実際にスタートしてから、2～3回はマイルストーン時までには、ビジネスモデルを想定のままではなく、変革をしていく必要になるケースが多い。そのタイミングと発足力をどう身につけるのか？

## 開催形式

### 議長団

北上真一氏 静岡県立大学 経営情報学部 特任教授

黒木敏英氏 全日本空輸株式会社 デジタル変革室企画推進部長

(1) 前半 (70 分) 講師によるご講演

休憩 (10 分)

(2) 後半 (90 分)

質疑応答と各社の実情を踏まえた意見交換

## 参加企業

(23 企業 25 名)

システムズ・デザイン(株)

アサヒビール(株)

(株)ジインズ

全日本空輸(株)

アイエックス・ナレッジ(株)

(株)ハレックス

味の素食品(株)

(株)オカムラ

(株)リクルート

(株)リクルートテクノロジーズ

ハートコア(株)

味の素(株)

システムズ・デザイン(株)

住友電気情報システム(株)

(株)JTB ビジネスイノベーションズ

日本ユニシス(株)

(株)ソフトロード

東京ガス(株)

学校法人東京理科大学

A J S (株)

トライビュー・イノベーション(株)

日本ハムシステムソリューションズ(株)

日鉄ソリューションズ(株)

インテル(株)

■第1回 2019年7月12日(金) 16:00~19:00

『インバウンド消費が創り出すニュービジネス!』

～知恵と工夫で拡大するインバウンド消費を掴め?～

【講師】吉川廣司様

一般社団法人ジャパンショッピングツーリズム協会（JSTO）事務局次長

1981年(株)日本交通公社(現 JTB)入社。北海道にて事業企画、インバウンド、MICE 営業を経て、2000年本社企画部 CRM 課長、ブロードバンドマーケティング戦略室長などマーケティング分野を長く担当。2008年 JTB と JCB の合弁企業(株)J&J 事業創造に出向、開発担当執行役員・JSTO プロジェクト長（現職）。2013年一般社団法人ジャパンショッピングツーリズム協会（JSTO）の設立時より参画、企画本部 本部長 兼 事務局次長を兼務。農水省のお土産農産物受検円滑化事業を受託、空港受け取り、代行受検、海外告知など各種実証事業展開中。インバウンドの需要喚起とマーケティングに関する講演を全国で開催している。

【概要】

ラグビーワールドカップ 2019 を契機に欧米からの訪日客が拡大し、6000万人を目指すインバウンドの新たなフェーズが始まります。昨今 各地で新たなインバウンド向けのお土産や、郷土料理、各種サービスなどの開発が動き出しました。拡大する訪日客の快適な旅をサポートし、ショッピングのハードルを下げてインバウンド消費を拡大する新たな商品開発やサポートや観光のサービスが求められ、それが新たなビジネスとして育ちつつあります。各地で芽吹くその一端をご紹介します。

■第2回 2019年9月13日(金) 16:00~19:00

## 『バイアウト・ファンドを活用した企業成長と企業再生』

【講師】植田 兼司様

いわかぜキャピタル（株）代表取締役社長

東京海上で、25年間国内外の資産運用を仕事とし、その後、「ハゲタカ」という名で知られた米系投資ファンドのリップルウッド・ジャパンに移った。リップルウッド・ジャパンでは、8年間マネージング・ディレクター・代表取締役として、数々の企業の合併や買収取引を手掛けた。

【概要】

バイアウト・ファンドは、プライベート・エクイティ（PE）ファンドの一翼を担うものである。機関投資家等から長期にわたる投資のコミットメントを取付け、何らかの要因で困った状況にある企業、或いはもっと成長したいと考えている企業を友好的に買収し（50.1%以上）、経営権を握った上で対象企業に入り込み、経営陣とともに企業価値向上に注力する。そして十分なバリューアップの後に IPO や第三者売却の EXIT を出て、投資家に配当を還元する。ファンドレイズ、ディールソーシング、投資の実行、そして投資後のバリューアップとステージを分けながら、バイアウト・ファンドの実務を紹介する。

■第3回 2019年11月8日(金) 16:00~19:00

## 『科学的意思決定の方法論』

【講師】山上 伸様

東京ガス株式会社アドバイザー

1979年東京ガス(株)入社。90年コーネル大学にてPh.D.取得。総合企画部事業化推進グループマネージャー、関連事業企画部、(株)関配(出向)を経て、IT活用推進部長、エグゼクティブ・スペシャリスト エネルギーソリューション本部総合エネルギー事業部長、常務執行役員 エネルギー生産本部長、常務執行役員 IT本部長を歴任。2018年より現職。

### 【概要】

ビジネスの上では様々な局面で意思決定を迫られる。世の中には様々な情報が流通する中で、それらを巧みに活用するものとそうでないもの間には、意思決定の質に大差がつく。今回は数理科学的な手法がいかに意思決定に役立つかを例示するとともに、そこからいかに活用するかを議論する。

■第4回 2020年1月10日(金) 16:00～19:00

「レベニューマネジメント」

【講師】北上真一様

静岡県立大学経営情報学部経営情報学科 特任教授

経営情報イノベーション研究科 特任教授（兼務）

【概要】

在庫の繰り越しができないビジネスにおいて、需要を予測して売上高（レベニュー）の最大化を目指した販売の管理方法である。近年、IT技術の進歩により、高度化がすすんでいる。供給量が限定される飛行機やホテル業では、完売して欠品になることや売れ残りが生じることがある。この管理方法により、投げ売りをせず売れ残りを防ぎ、適切な時価設定など企業収益に寄与するものである。

■第5回 2020年7月10日(金) 16:00～19:00

## 『AI 関連のビジネスの可能性』

～AI 技術の最先端の状況 (state-of-the-art) を俯瞰することで、  
隠れた事業の種をさぐる～

### 【講師】加納敏行様

大阪大学情報科学研究科 教授

大阪大学NECブレイン・インスパイアード・コンピューティング協  
働研究所副所長

### 【概要】

加納様は、総務省の次世代人工知能研究開発「人間の脳の認知メカニズムに倣った脳型認知分類技術の研究開発」のプロジェクトリーダーである。このプロジェクトの特徴は、非常に広い異なる研究分野の教授・准教授（総勢20名）が一つの目的（遠隔精神疾患医療診断支援システム）に向けて研究していることである。このプロジェクトは、2018年から3年間で、IoTインフラ運用最適化とそれを用いた遠隔精神疾患医療診断支援システムの実現を目指している。阪大の生命機能研究科、医学部、工学部、情報科学科の総勢20名の教授、准教授が参加。異なる研究分野の連携活動だからこそ見えて来るAI事業領域の新しい可能性について講演していただく。

■第6回 2020年9月11日(金) 16:00~19:00

『シリコンバレー式教育システム・社会実装システム』

～失われた30年 何故日本経済は停滞を続けるのか～

【講師】永井道生様

日本電気通信システム㈱ 主席主幹兼ビジネス開発本部長

【概要】

氏は、携帯電話開発・企画（当時の最先端技術の塊、新サービス事業の勃興期）を前線で経験し、携帯後は、社内起業家（イントレプレナー）として、社内の新ビジネス立上げをミッションとすると同時に、他社のベンチャー立上げを支援するというプレイングマネージャーを経験。昨年までの4年間の赴任で経験した、USシリコンバレー等でのベンチャーの最先端状況、進化する初等教育現場の実態等を踏まえ、現場（技術者層から経営層の多レベル）での活動から得られた最先端のアクティビティをご紹介しますとともに、平成30年間の日本経済停滞の原因考察と対比させながら、大変革を迎える今後10年における日本復活のヒントを提言頂く。