

国内外成功事例に基づく 業界融合時代の新規事業戦略立案

～エコシステム構築によるイノベーション加速法～

—講師—

イグニション・ポイント株式会社 コンサルティング事業部 執行役員 パートナー
ストラテジーユニット責任者/エクスペリエンスデザインユニット責任者 齋木 佑介 氏

日時 2024年10月4日(金) 午後1時～3時
受講方法 会場受講/ライブ配信/アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)
会場 SSK セミナールーム 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4F

[重点講義内容]

既存市場の停滞や減少が続く現代、業界の垣根を越えた融合が新たなビジネスチャンスを生み出しています。本講演では、「業界融合時代の新規事業戦略」をテーマに、異業種連携によるエコシステム構築の重要性とその具体的な手法について解説します。自社が培ってきた技術や生産力を活かし、新市場への挑戦を図るためのコーポレートベンチャービルディングの概念を紹介し、顧客体験の向上を主眼とした異業種連携の成功事例を取り上げます。エコシステムを通じて異なる業界の強みを組み合わせ、シナジーを生み出すことでイノベーションを加速させる方法を学び、新規事業担当者が既存市場の課題を克服し、持続可能な成長を実現するための戦略的アプローチを探求します。

- 1. 既存市場の停滞・減少を背景とした新事業への取り組みの意義**
 - ・各市場概況と影響を概説
 - ・業界の垣根を越えた連携が生むシナジーと新規事業の可能性
- 2. 新事業推進における成否を分ける判断**
 - ・新規事業の成否を分ける重要な判断ポイント
 - ・リスクマネジメントとリターンの見極め
- 3. 新事業を100億規模の柱にしていく意思決定**
 - ・事業フェーズに応じた追加増資のタイミング
 - ・決裁者、ステークホルダーの巻き込みの重要性
 - ・コーポレートベンチャービルディングの概念とその導入方法、成功事例
- 4. 新規事業立地の着眼点**
 - ・新規事業を展開する上での各段階での市場の見極め
 - ・顧客ニーズを的確に捉えるテストマーケティングの実施
- 5. 質疑応答/名刺交換**
 - ・参加者の具体的な課題感の共有と参加者同士の相互連携
 - ・参加者同士の交流を促進し、新たなビジネスチャンスの創出を支援

PROFILE 齋木 佑介(さいき ゆうすけ)氏

東京理科大学大学院イノベーション研究科(MOT)修了。ミラノ工科大学ポリミ経営大学院 ExecutiveMBA 在学中。デザインファーム経験後、クニエ、アクセンチュア、PwC コンサルティング等を経て現職。様々な業界の新規事業創出、事業変革、マーケティング戦略などの戦略から実行の経験、多数のサービスリリースを手掛ける。イグニション・ポイントではストラテジーユニット、エクスペリエンスデザインユニット責任者として、社内外の異能を融合しトップライン向上を目的とした構想策定・戦略立案から実行推進を幅広く支援。

