

相談できる内容

- ・ 組織を成長させるための戦略立案
- ・ 新規事業アイデアの創出
- ・ リスクマネジメント全般
- ・ 不測事態発生時の対応
- ・ コンプライアンスの体制構築、事業調査

研究内容・専門分野

- ・ 経営戦略
- ・ 危機管理・リスクマネジメント
- ・ 新規事業開発

連携実績

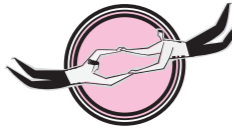
- ・ 営団地下鉄民営化に向けた意識改革プロジェクト
- ・ 名鉄グループ企業内起業塾の企画及び運営
- ・ 大手アパレル企業のリスクマネジメント体制の構築支援

研究手法

企業での実践の経験によってたどり着いた知見を体系化、構造化することに取り組んでいます。受け売りの理論ではなく、徹底的に現実社会と向き合っ、一つひとつ丁寧に答えを出していくことが私の手法です。

取材

岐阜市役所商工観光部
産業振興課 新産業G
TEL : 058-265-4141 (代)
内線 6253



産学連携★リンクス

岐阜市近郊の研究者を中心に連携できる内容を紹介し、企業との橋渡しを目指しています。



買う人の視線を忘れない

斬新だと思っても、世間ではありきたりである場合があります。また、手間ひまかけて余計なものをつけ加え、かえって価値を下げてしまうことにも注意が必要です。地域の農産物を材料に新名

強いをせず、喜んで買ってもらえる仕掛けができないかと考えていたところ、クリスマスシーズンにゴルフコンペが計画されていることをリサーチしました。「自分だけ楽しむことの罪ほろぼしに、ケーキを持ち帰れば、家族円満にも貢献できる」と売り込み、コンペの参加賞として全員分まとめて買ってくれることになりました。この事例から、ゴルフ場で持ち帰り用のケーキを予約制で売るとい、小さいながら新しい事業モデルが見えてきます。

物を創ろうという企画で、酒やケーキ、クッキーなどを開発する話を聞きます。地域や生産者の立場で考え、買う人にとつての価値を見落としていると、キワモノの珍しさで一回は話のタネに買ってくれても、いずれ忘れ去られてしまいます。よい事業モデルを練り、選び出すコツは、頭の中で「映像(動画)」としてイメージ化することです。映像は細部を省略できず、ごまかしができません。商品・サービスを作り、提供し、対価をもらうという流れを映像化し、視点を交えて再映像化することを繰り返します。得られた映像が鮮明であるほど、その事業モデルは格段に熟成されたものになっているはず。自社の持ち味を活かして、事業の展開を図りたいと意欲をお持ちの企業の皆様を後押ししたいと思っています。ぜひ、ご相談ください。

朝日大学

ASAHI UNIV.

経営学部 ビジネス企画学科
TEL : 058-329-1369 (直通) E-mail : yokoi@alice.asahi-u.ac.jp

頭の中で映像化できていますか

「お題」を頭において考える



大学で「起業アイデア」という授業を持っています。授業では、各自が事業モデルの構想を創り上げることを目標としています。学生の発想は、ありきたりや荒唐無稽なものばかりですが、そこに少しひねりを加えたり、肉付けするなどのヒントを与えて、事業モデルに仕立てていきます。



売り方を考え新しい市場を創る

新しいビジネスを生み出すには、無から有を生み出すことだけではありません。新しい「モノ」ではなく、新しい「消費」を生み出すことも重要です。従来商品でも、売り方を少し変えるだけで、新しい消費(市場)を創ることが可能です。会社員時代、交流先企業の商品を社員に販売斡旋する役割がありました。無理



朝日大学
経営学部 ビジネス企画学科
専任講師
横井 祐一氏

よこい ゆういち
同志社大学法学部卒業
後、名古屋鉄道(株)へ入社。名鉄グループ社内ベンチャー制度活用第1号としてプロダクト・リスクマネジメント(株)社長(名鉄グループで史上最年少社長)。好きな時間の過ごし方は、発展的な考え方ができる人たちと歓談(ブレインストーミング?)すること。おいしい食事と飲み物があれば最高。愛知県豊田市出身。