

看板屋から急成長テクノロジー企業へと事業イノベーションを手掛けてきた クレストホールディングス代表、永井俊輔著書

『市場を変えろ-既存産業で奇跡を起こす経営戦略-』

2019年9月19日(木)発売

既存産業を花形産業へ昇華するレガシーマーケット・イノベーションのプロフェッショナル集団クレストホールディングス株式会社(東京都港区 以下クレスト)の代表である永井俊輔は、生産性が伸び悩んでいる産業をイノベーションに富んだ商品やビジネスモデルでマーケットを刷新する手法を伝授する書籍『市場を変えろ 既存産業で奇跡を起こす経営戦略』をかんき出版より9月19日(木)に全国の書店およびオンラインで販売を開始します。



クレストは、既存産業を花形産業へ昇華する「レガシーマーケット・イノベーション(LEGACY MARKET INNOVATION)」をスローガンに、イノベーション的アプローチによる市場成長性向上およびデジタル化の推進による効率化・生産性向上を通じて、レガシーマーケットに革新をもたらす市場・産業の成長に貢献してまいりました。

この度代表の永井が著者として出版する本書『市場を変えろ 既存産業で奇跡を起こす経営戦略』は、このレガシーマーケットに内側からイノベーションを起こすために重要な経営エッセンスをこれまでの知見からまとめた、初出版となる書籍です。

本書では、過去から引き継いできたリソースをかけがえのない貴重な固有資産と捉え、「レガシー」と呼んでいます。レガシーの価値を認識し、レガシーを活かした新しい商品を作り、既存の市場であるレガシーマーケットを自らの手で刷新していく一連の道のりが本書のテーマである「レガシーマーケット・イノベーション」です。電気自動車の生産には、ガソリン車の生産過程で培ってきたレガシーが生きているように、世の中にはレガシー産業から生まれたイノベティブな製品は多く存在しています。手元にある商品はレガシーの結晶ともいえますし、新商品に生まれ変わる原石とも言えるでしょう。「既存の商品を正しく磨く事ができるレガシー企業がイノベーションを起こし、市場を刷新するためにはどうすればいいのか。」危機感が欠如している、あるいは「自分たちにはできない」と諦めているすべてのビジネスパーソンに読んでもらいたい、実践的手法をまとめた一冊となっています。

■著者 永井 俊輔(ながい・しゅんすけ)について

クレストホールディングス株式会社代表取締役社長。1986年群馬県生まれ。早稲田大学卒。株式会社ジャフコでM&Aやバイアウトに携わった後父親が経営する株式会社クレストに入社。CRM(顧客関係管理)やマーケティングオートメーションを活用して4年間で売り上げを2倍に拡大し、クレストをサイン&ディスプレイ業界の大手企業に成長させる。2016年に代表取締役社長に就任。ショーウィンドウやディスプレイをWEB同様に正しく効果検証するリアル店舗解析ツール「エサシー」を開発するなど、リアル店舗とデータサイエンスの融合を目指す。成熟産業にITやテクノロジーを組み合わせて、新たな価値を生み出すLMI(レガシーマーケット・イノベーション)に尽力。



■紙面コンテンツ一部紹介

<レガシーマーケット・イノベーション(LMI)のイメージ>

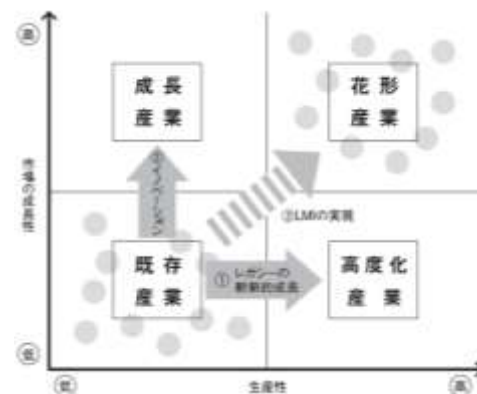
既存産業を救うLMIを起こすには、「Lの世界」と「Iの世界」の2つのステップで事業成長を考える必要があります。

・第1ステップ:Lの世界

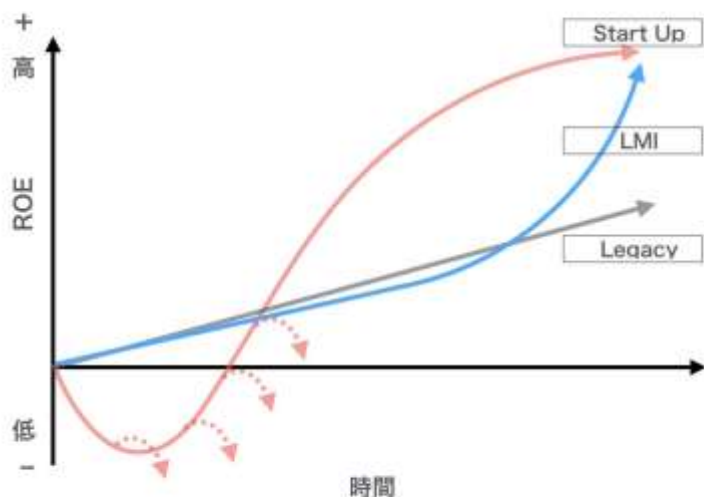
現在の事業をベースに、横軸を右に移動するための効率化と改善を行います。具体的には、デジタル化などで既存ビジネスの生産性を向上させます。本書ではこれをレガシーの世界「Lの世界」と呼びます。

・第2ステップ:Iの世界

次に、「Lの世界」で得た収益をベースに縦軸を上に移動するためのイノベーションを実行します。これをイノベーションの世界「Iの世界」と呼びます。



また、「レガシーマーケット・イノベーション」の強みとしては、これまでの経営資源や経験を元にイノベーションを起こせるので、スタートアップ企業よりも成功率が高く、拡大しやすいという特徴を持っています。



本当にStart Up is Godなのか？

- ・ StartUpでしかInnovationは起こせないのか？
- ・ Legacy Asset, Legacy Profitの効率的運用は？
- ・ 大量のStartUpへの流入資金が低くならずとなっている中、ベンチャー投資が全体最適か？
- ・ Legacy産業が自らイノベーションを起こす道を辿る道は「資源の最適化」とは言えないか？
- ・ Uberの無い世界で、既存タクシー会社がUberを生み出せないのか？
- ・ 本屋がAmazonを生めなかったのか？
- ・ CDメーカーがApple Musicを生めないのか？

LEGACY MARKET INNOVATION®
という理念に乗せて、世界を変えて参ります。

■主な構成

<序章> レガシー企業だからできるイノベーションがある

- ・ 投資ファンドから看板屋へ突然の辞令
- ・ Noという選択肢はない 二代目の運命
- ・ 立ち込める暗雲 好き嫌いを排除して本気で努力する
- ・ ターニングポイントとなったカメラとの出会い
- ・ 先人たちが作ってくれた業界のなかにある価値に気づく …など

<第1章> なぜ、レガシー企業にイノベーションが必要なのか

- ・ ディスrupterはチャンスにも脅威にもなりうる
- ・ 自ら市場を変える勇気さえあれば、レガシー企業も市場を変えられる
- ・ 印刷業界のレガシー企業が次世代の「はんこ」を作るかもしれない
- ・ ディスruptと自然淘汰は別のもの
- ・ 大手とベンチャーそれぞれの障壁 …など

<第2章> 自社と市場の「現在地」を把握する

- ・ アプリ化・クラウド化できるものは市場の余命が短い
- ・ ベンチャーのトレンドはニッチな市場を狙う「バーティカル」
- ・ 「Legacy Meets Innovator」という新しい構図
- ・ 身近にある課題に目を向けて、イシュードリブンのプロセスを磨く
- ・ 即実践できるランダムインプット手法 …など

<第3章> 「Lの世界」の成長戦略

既存ビジネスの生産性を向上させる

「Lの世界」の成長に必要な戦略を「オーガニックフィットフェーズ」「共感フェーズ」

「構造化フェーズ」など7段階のフェーズで解説

<第4章> 「Iの世界」の成長戦略

イノベーションを起こし、さらなる収益化を図る

「カメラ・画像認識技術」「IoTとセンサー」「ファストファッション型」「1000

円カット型」「三つ以上の組み合わせ型」など16の「Iの世界」の構想アイデアを紹介

<第5章> イノベーションの実現に欠かせないこと

- ・リーダーの条件は論理的思考力とモチベーション
- ・常識の枠にとらわれないムーンショットでワクワクする
- ・まずは自分が積極的にLMIを楽しまないといけない
- ・レガシーコストを清算してLMIの資金を調達する
- ・すべてのメンバーの夢と市場の志をつなぐリーダーになる …など

■書籍詳細「市場を変えろ 既存産業で奇跡を起こす経営戦略」

著者 : 永井俊輔

出版社 : かんき出版

発売日 : 2019年9月19日

単行本 : 256ページ

サイズ : 46判

価格 : 1,600円+税

販路 : 全国の書店、オンライン

■クレストホールディングス株式会社 会社概要

クレストホールディングスは、既存産業を花形産業へ昇華する「レガシーマーケット・イノベーション(LEGACY MARKET INNOVATION)」をスローガンに、古き良き市場の歴史を重んじながら、努力の集積の総量によってもたらされた全てのアイデアを尊重し実現します。伝統的な市場にイノベーションとデジタルの力で高成長・高利益率事業を生み出すことで、市場の内側から革新をもたらし、より良い社会の創造に貢献してまいります。

設 立: 令和元年8月

代 表 者: 代表取締役社長 永井 俊輔

所 在 地: 東京都港区赤坂 8-10-22 ニュー新坂ビル 4階

事業内容: 株式会社クレスト(サイン&ディスプレイ事業、リテールテック事業)

株式会社インナチュラル(小売事業、造園事業)

資 本 金: 1,000万円(2019年8月現在)

U R L: <http://crestholdings.co.jp/>

