

ベンチャーキャピタル JAFCO 主催の 2000 人規模オンラインイベント
7月21日開催決定！

日本最大級、大企業発の新規事業カンファレンス「OFFROAD」

2022年7月21日（木）12:30～17:15 アーカイブ配信あり

ジャフコ グループ株式会社（本社：東京都港区、取締役社長：三好 啓介、以下「JAFCO」）は日本最大級、大企業発の新規事業カンファレンス「OFFROAD」を2022年7月21日（木）12時30分よりオンラインで開催いたします。

昨年2021年7月の初開催に続き、同年12月に開催した第2回では2,000名を超える方にご参加いただいた新規事業カンファレンスですが、第3回の開催テーマは「新規事業の“常識”」に決定いたしました。

大企業の中で既存事業の“常識”と向き合いながら、今も挑戦を続けている人たちの“実践知”を飾ることなくお伝えいたします。

:Atrae

Biostock

・HAKUHODO・

LIFULL

PROFFIT

JR
JR東海

静岡市

TikTok
for Business

VISIONAL

wework

お申込者様限定
アーカイブ配信
あり

日本最大級、大企業発の新規事業カンファレンス

OFFROAD

2022.07.21 THU 12:30-17:15 @Online

JAFCO

今でこそ王道を歩む大企業も、かつては道なき道“OFFROAD”を歩んだスタートアップでした。JAFCOは起業家のみならず、新規事業に携わる方々や経営課題に真正面から向き合い続ける方々と伴走しながら、ともに「挑戦」を続けて参りました。

「未来に向かって歩む方々の高い志を後押ししたい」

その思いから、皆様のアクションにつながるヒントを提供する目的で、新規事業カンファレンスを定期的で開催しています。

新規事業を担当されている方の多くが、成功体験もないまま、新たな価値を生み出すべく、日々模索されていることと思います。新しいチャレンジであればあるほど、私たちにとって当たり前になっている“常識”が、事業創りの妨げになることは珍しくありません。

会社の風土と化している常識、事業づくりのセオリーと思われる常識、市場や消費者の動向を予測するうえでの常識など、既存事業では当たり前の“常識”を見直すことで、今後世の中を変えていくヒントを提供いたします。

THREE FEATURES



大企業の“実践知”が目白押し

JAFCOが選ぶ「新規事業に着実に取り組む挑戦者たち」の経験をシェア



上場企業に属する1,000人以上が参加

東証プライム市場に所属する420社※以上が参加（※2021年実績）



アクションにつながる学び

アーカイブ配信に加えて、新規事業推進に関する学びの機会もご提供

開催概要

日時：2022年7月21日(木) 12:30-17:15

会場：オンライン開催

定員：2,000名

参加費：無料

主催：ジャフコ グループ株式会社、合同会社 Co-nnect Inc.、WeWork Japan 合同会社

協力企業：株式会社 hypex、株式会社 kenma

特設サイト：<https://jafco-seminar.com/2022-s>

※当日の視聴 URL は開催日前日にお送りさせていただきます。

タイムテーブル

開会挨拶 (12:30-12:35)

OPENING (12:35-13:05) : 常識を疑え。新市場のヒントはそこにある

新たな市場の創造は、現状の当たり前や常識の中にヒントが隠されています。今では当たり前になった、Uber や Airbnb をはじめとしたユニコーン企業も、当初は非常識なビジネスモデルと揶揄されたケースが数多く存在しています。オープニングセッションは、スタートアップ投資の視点から、あたりの常識を疑うことの重要性について、パートナーの坂からお伝えいたします。

SESSION1 (13:05-13:45) : 新規事業の常識 1 「社内の味方は”ゼロ”からスタートする」

新規事業の創出に挑む際に、必要な制度や組織体制が整っていることはほぼ 100%ありません。「制度・組織が整っていない＝ゼロから築くチャンスである」と捉えて進んでいけるかが、その後の成否を大きく分けます。ゼロスタートから新規事業の組織・制度をいかに築き上げていったのか？どのようにして新規事業に社内を巻き込んでいったのか？「ミライの事業室（博報堂）」「ビオストック（NTT 東日本）」を立ち上げたお二方から、組織立ち上げ時の苦労と乗り越え方を語っていただきます。

SESSION2 (13:55-14:35) : 新規事業の常識 2 「魅力が“ない”事業こそ追求すべき」

魅力的なアイデアが浮かばない、あるいは自分のアイデアの魅力が周囲に理解してもらえないという理由で新規事業の創出を諦めてしまうケースが多々見られます。そんなある種の”常識”の壁に直面する中で、その事業を諦めるべきなのか？それとも追求し続けるべきなのか？そんな問いに今もなお現場で向き合い続けているお二方から、事業の魅力創りに挑み続けるためのマインドセットや4回連続ピボットから体得してきた事業の磨き方について、詳しく語っていただきます。

SESSION3 (14:45-15:25) : 新規事業の常識 3 「トレンドに対応せよ」—”TikTok 売れ”のメカニズム

新規事業の計画を立てる際には、世の中の変化に的確に対応していく必要があります。そのため業種・職種問わず、トレンドを常に意識していく必要があるのです。これからの時代であれば、特に世論を動かしていくメインストリームである Z 世代のトレンドを学んでいく必要があるでしょう。Z 世代が今最も注目しているプラットフォームの一つが TikTok です。若年層のメディアという固定概念を捨てて、自社のマーケティングにいかに取り入れられるか、発想を広げていくことでさらなる新規事業のアイデアにもつながるでしょう。TikTok の最新トレンドやマーケティング手法について、同プラットフォームのマーケティング担当者からくわしくお話いただきます。

SESSION4 (15:35-16:15) : 新規事業の常識4 「ユーザーは答えを知らない、語らない」

ユーザーの声を聞く、観察する、想像する。市場のニーズをつかむための手法は多様にあります。しかし、本人すら自覚できていないニーズを見出そうと思うと、その努力には果てがありません。市場に埋もれているニーズを見出すための方法とは？「これこそがニーズだ」という確信に至るまでに必要なアクションとは？本セッションでは、顧客の新たなニーズを探求し続けるお二方から、ユーザーとの向き合い方やニーズの掴み方について、詳しくお話しいただきます。

SESSION5 (16:25-17:05) : 新規事業の常識5 「ゆるやかな繋がりから育てるオープンイノベーションの若芽」

昨今の SNS やビジネスマッチングの現場で注目されている「ゆるやかな繋がり」。気軽な交流から新たなビジネスアイデアの創出や提携先・取引先の開拓につながる機会が増えたことから、多様な人との接点を提供する取り組みを行う事業者も増加傾向にあります。2018年からは、スタートアップから大企業まで、様々な経営者や地方自治体の関係者に交流の場を提供してきたフレキシブルオフィス WeWork はその先駆けでもあります。今回は、「ゆるやかな繋がり」の場が生み出すオープンイノベーションの可能性について、WeWork の入居者から事例も含めてお話しいただきます。

閉会挨拶 (17:05-17:15)

登壇者プロフィール

OPENING (12:35-13:05) : 常識を疑え。新市場のヒントはそこにある



ジャフコ グループ株式会社

投資部 パートナー

坂 祐太郎

2012年入社。主な投資実績はマネーフォワード、Chatwork、WACUL等。

Forbes Japan が選ぶ日本で最も影響力のあるベンチャー投資家 BEST10 2017年2位 2021年9位。


投資業務以外にも、投資先に CFO としての出向経験や、投資先支援チームに従事し、現在のセールス・マーケ支援、HR 支援、バックオフィス支援それぞれの基盤を構築した経験を持つ。

SESSION1 (13:05-13:45) : 新規事業の常識 1 「社内の味方は”ゼロ”からスタートする」

| | |
|--|---|
|  | <p>株式会社博報堂 ミライの事業室 室長代理 ビジネスデザインディレクター 堂上 研氏</p> <p>1999年国際基督教大学教養学部卒業 1999年博報堂入社 食品・飲料・金融・保険・エネルギーなどのマーケティング商品開発などのプロデュース業務を担当。 2012年博報堂ビジネスアーツ 2014年ビジネス開発局 2019年ミライの事業室 様々な企業とチームで事業を興すことにチャレンジ中。Better Co-Being プロジェクトリーダー。 ウェルビーイング事業構想中。経団連 DX タスクフォース委員。</p> |
|  | <p>株式会社ビオストック 取締役 事業開発部長 井上 翔吾氏</p> <p>2005年 NTT 東日本入社。ISP と連携した光回線の普及拡大や、集合住宅向け通信サービスの商品企画に従事した後、2016年よりビジネス開発本部にて新規事業開発を推進。 畜産ふん尿や生ごみをエネルギーと液肥に変えるメタン発酵技術に出会い感動し、2020年に社内ベンチャーとして株式会社ビオストックを設立。 畑違いの資源循環ビジネスに試行錯誤しつつも、奥深さと発展性を実感しながら、社会課題の解決に取り組んでいる。</p> |

SESSION2 (13:55-14:35) : 新規事業の常識 2 「魅力が“ない”事業こそ追求すべき」


| | |
|---|--|
|  | <p>株式会社 LIFULL unii リサーチ事業責任者 浜岡 宏樹氏</p> <p>株式会社 LIFULL に新卒で入社し、主力事業『LIFULL HOME'S』のコンサル営業にて年間トップセールスを受賞。その後、代表の井上高志のカバン持ちに就任し、多くのPJを推進。社内新規事業提案制度「SWITCH」にて入賞。「ワクワクする挑戦で溢れる社会を創る」をビジョンに掲げて、オンラインインタビューサービス『unii リサーチ』をリリースし、クライアント企業の新規事業創造の支援に取り組む。unii リサーチは2021年7月のサービスリリース後、累計インタビューマッチング数 3,000 件、利用企業数は 300 社を突破。(2022年6月時点)</p> |
|---|--|


| | |
|---|---|
|  | <p>株式会社アトラエ 取締役 CTO 岡 利幸氏</p> <p>東京工業大学工学部経営システム工学科データマイニング専攻を卒業後、2007年に社員数5人のアトラエに新卒1期生として営業職で入社。2010年に社内でエンジニアに転向し、人材紹介会社からインターネットカンパニーへの変革を推進。複数の新規事業を立ち上げ、2012年に同社取締役に就任。2016年にはマザーズ、2018年に東証一部に上場し、現在は同社取締役CTOを務めながら、自ら立ち上げた新規事業であるビジネス版マッチングアプリ「Yenta」のプロダクトマネージャーも兼務している。</p> |
|---|---|

SESSION3 (14:45-15:25) : 新規事業の常識3 「トレンドに対応せよ」—”TikTok 売れ”のメカニズム

| | |
|--|---|
|  | <p>TikTok for Business Japan 執行役員 Global Business Solutions-APAC-Japan-Growth Agency Mark Mao</p> <p>広告会社でのアドテック事業立ち上げを経て、スタートアップ企業にてインフルエンサーマーケティング事業を牽引。2018年より、TikTok for Business Japanに入社し、デジタル代理店、広告主様向けTikTok、Pangle広告配信サービスの支援を行う。</p> |
|--|---|

SESSION4 (15:35-16:15) : 新規事業の常識4 「ユーザーは答えを知らない、語らない」

| | |
|---|--|
|  | <p>株式会社 テレビ東京 制作局 クリエイティブ制作チーム 演出・プロデューサー 工藤 里紗氏</p> <p>慶應義塾大学環境情報学部卒業。新規事業をテーマとした『巨大企業の日本改革 3.0「生きづらいです」』のほか、『生理CAMP』『極嬢ヂカラ』『アラサーちゃん無修正』『昼めし旅』『よだれもん家族』『秒でNEWS180』『シナぷしゅ』『種から植えるTV』など幅広いジャンルをテレビから配信ライブ、イベントまで手掛ける。著書『生理CAMP』子供がお金について学べるボードゲーム『マネーモンスター』開発。映画『ぼくが命をいただいた3日間』監督。</p> |
|---|--|

| | |
|---|---|
|  | <p>ビジョナル・インキュベーション株式会社 Assured 事業部 事業部長 大森 厚志氏</p> <p>株式会社ビズリーチに新卒入社後、ビズリーチ事業のマーケティング部、事業企画部を経て、地域活性事業、セールステック事業の立ち上げを行う。その後、クラウドリスク評価「Assured（アシュアード）」を企画立案し事業化。現在は同事業部の事業部長を務める。</p> |
|---|---|

SESSION5 (16:25-17:05) : 新規事業の常識5 「ゆるやかな繋がりから育てるオープンイノベーションの若芽」

| | |
|---|---|
|  | <p>東海旅客鉄道株式会社 関西支社 運輸営業部 運輸課 課長 (元 総合技術本部 技術開発部 イノベーション推進室 担当課長) 栗本 豪氏</p> <p>1999年東京大学大学院工学系研究科卒業、同年に東海旅客鉄道株式会社（JR 東海）入社。鉄道運行部門の運行管理業務や、人材育成およびマネジメント業務に従事した後に、2017年より本社技術部門にて技術開発計画の策定や、新技術等の調査を担当。「イノベーション推進室」の設立準備にも携わり、2020年の発足とともに同室担当。新領域への挑戦プロジェクトの立上げや、チャレンジすることを大切にする企業文化の醸成に尽力。2022年7月より現職。再び鉄道運行部門のマネジメント業務に従事しながら、企業風土変革へのチャレンジも虎視眈々と狙っている。</p> |
|  | <p>静岡市 静岡市 市長公室 東京事務所 主査 松木 喜伯氏</p> <p>2010年静岡市役所に入庁。水道事業や都市計画事業など都市インフラ事業に従事。2018年には自治体第1号としてフレキシブルオフィス WeWork へ入居。企業誘致業務、市内企業と首都圏企業とのビジネスマッチング業務や広報・シティプロモーション業務など、現在は東京事務所に所属しコミュニケーション分野に従事。2021年より社会構想大学院大学 コミュニケーションデザイン研究科に在籍。</p> <p>個人としては、2016年にまちづくり団体を設立。毎月1万人が来場する、夜景を眺めるマルシェ「日本平夜市」を運営。地方公務員としての業務に加え、まちづくりプレイヤーとしても活動している。</p> |

モデレーター

| | |
|--|---|
|  | <p>合同会社 Co-nnect Inc. 代表 関根 有</p> <p>2008年東京大学大学院修了後、米系戦略ファーム A.T.カーニーにて、消費財、製造業企業を中心に成長戦略立案を支援。デロイトトーマツコンサルティングに転職後、執行役員として、企業の持続的成長（Sustainability Strategy）に特化したサービスを展開。</p> <p>2017年「社会の智慧を未来につなごう」をビジョンに Co-nnect Inc.を創業し、業界初のコンサル選定支援サービスを展開。悩みと知恵のマッチングプラットフォームとして、企業の課題解決を支援している。</p> |
|  | <p>ジャフコ グループ株式会社 プリンシパル 西中 孝幸</p> <p>新卒で JAFECO に入社。VC 投資、ファンドレイズ、M&A、投資先支援といった幅広い業務を経験。シード・アーリーステージの投資先を中心に、30社以上の投資先支援担当として、事業開発、業務提携など投資先に貢献。2008年からスタートアップと大企業とのビジネスマッチングに従事し、日本におけるオープンイノベーションの創出に携わる。</p> |

<ジャフコ グループ株式会社について>

ジャフコは、1973年の創業以来、常に時代をリードする起業家とともに歩んできました。国内外における運用ファンドの累計コミットメント額は1兆円を超え、累計上場社数も1,000社以上にのぼります。ベンチャー投資に加えてバイアウト投資も展開しており、世界中で革新的な技術・サービスの創造にコミットしています。起業家のいちばん近くにおいて、その「志」を実現したいという想いのもと、資金を提供するだけでなく、HR、マーケティング・セールス、バックオフィスなども支援しています。

- 社名 : ジャフコ グループ株式会社/英文 : JAFECO Group Co., Ltd.
- 取締役社長 : 三好 啓介
- 本社所在地 : 東京都港区虎ノ門 1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー24階
- 設立年月日 : 1973年4月5日
- 資本金 : 33,251百万円
- 株式上場市場 : 東証プライム市場
- 従業員数 : 135名（連結）（2022年3月末現在）