

ベンチャービジネス分科会 ～活動内容の変遷～

- ◆ 経営実務のケーススタディ
 - ◆ 経営戦略
新規事業の収益化、アライアンス
 - ◆ マーケティング
ニッチ分野、ブルーオーシャン戦略
 - ◆ HRM
OJT
 - ◆ 失敗例の学習
- 
- ◆ 実践へ
 - ◆ ビジネスチャンスの模索
環境ビジネスの動向、新規事業立ち上げ

本年度御講演いただいた講師の皆様

◆ 環境ビジネスの動向

- ◆ 4/26 株式会社日本総合研究所創発戦略センター 赤石和幸 様
- ◆ 6/21 NPO法人アースデイ・エブリデイ 副理事長 服部徹 様
- ◆ 7/19 ジーコンシャス株式会社 井手敏和 様

◆ 新規事業の立ち上げ

- ◆ 5/17 株式会社リクルート 渡瀬ひろみ様
- ◆ 12/13 株式会社ディープスマート 間宮義文社長

株式会社日本総合研究所創発戦略センター
赤石和幸 様

「バイオガス・ネット・ジャパン社の事業」

講演内容

1. 代替エネルギーが求められる背景
 - ◆ オイルピーク論
2010年に中東各国との契約見直し
→長期契約からスポット契約に
→石油価格が高騰
 - ◆ 省エネの限界
経済成長によって効果が相殺
2. バイオガス・ネット・ジャパン社の事業
 - ◆ バイオガス事業とは
下水処理場等における排出ガスの燃料利用
 - ◆ 投資価値の検討
エネルギー回収率 vs コスト

グループディスカッション

- ◆ ビジネス拡大戦略について
(回答例)
 - ✓ 生産(排出)者と購入者が同一のコミュニティ構築
 - ✓ 仕入先(ガス源)を押さえる

ジーコンシャス株式会社

井手敏和 様

「カーボンオフセット ～その導入事例とグリーンマーケティング～」

講演内容

- ◆ 一般生活者レベルでのカーボンオフセット事業
 - ◆ カーボンオフセット:人間が個人の生活や企業活動を通じて排出する二酸化炭素を相殺すること
- ◆ ロハス的な視点と事業としての側面から排出権取引の具体化
- ◆ CarbonPASSというカーボנקレジットを活用することで、個人がカーボンオフセット活動に参加できるようになります
- ◆ 各種企業でのCarbonPASS導入事例(ex.コンサート)も示していただきました

NPO法人アースデイ・エブリデイ 副理事長
/NPO法人サステイナブルソリューションズ 理事 服部徹 様
「環境分野の特性に合わせたベンチャー事業の仕掛け方」

◆ 環境ビジネス失敗事由

◆ 高いハードル

既に存在するものを代替しなければならない
有償化が困難

◆ めるま湯の環境

豊富な助成金

「良いことをしているから誉められるのが当たり前」という経営者の感覚

ビジネスとして成立させることが難しい分野
→戦略的なアプローチが必要

①カテゴライズ

指標

- 技術の成熟度
- 社会面の効果
- ...

②適切なビジネスモデルの検討

株式会社リクルートのアントレ マーケティング・ディレクタ 渡瀬ひろみ様 「ゼクシィ」誕生秘話

- ◆ **タイトル**
「絶対無理」の大逆風から450億円事業へ成長
リクルートのブライダル情報事業「ゼクシィ」創業秘話
- ◆ **内容**
リクルートの新規事業提案制度で大反対に合い落選しながらも、
2年がかりで事業化した「ゼクシィ」事業を創業するにまでの発想
のきっかけ、マーケティング手法、ブレイクスルーの具体例を話して
頂きました。

12/13 株式会社ディープスマート 間宮義文社長 「ヒト・カネ・モノ&タイミング」

講演内容

- ◆ 多くの新規事業の立ち上げをご経験
 - ◆ 1997年:ウェブ・ティービー (TVでインターネットを見るサービス)
 - ◆ 2006年:CinemaNow Japan(映画の有料配信)
- ◆ 事業の進展
 - ◆ インターネットと放送コンテンツの融合をテーマ
 - ◆ テクノロジーの優位性、大手企業の資本参加によるリソースの確保
 - ◆ しかし、ビジネスが計画通り進展せず、それぞれ2002年と2007年にサービスを終了
- ◆ 振り返って
 - ◆ 2つのサービスはヒト・カネ・モノはよかったが、タイミングが適切でなかった(早かった)と結論していました。
- ◆ ディスカッション
 - ◆ これらのビジネスは今なら成り立つのか?というテーマを中心に、通信インフラ・パソコン環境や規制法、消費者の嗜好などの外部要因について参加者でディスカッション