

全3回【第1回目 何が儲かるのか】 クラウドビジネス事業化プロデューサー養成講座

日 時 第1回 2012年1月25日(水) 全て午後1時～5時
第2回 2012年2月22日(水)
第3回 2012年3月22日(木)

会 場 クラブハウス会議室：赤坂 東京都港区赤坂2-5-1 東邦ビルディング

現在多くのICT関連事業者(例：ネットワーク事業者、システムインテグレータ、パッケージソフトウェア提供事業者、受託ソフトウェア開発事業者等)や一般事業者(ASP・SaaS利用者)がASP・SaaS・クラウド事業(以後クラウドビジネスと呼ぶ)への参入を計画していますが、これらの事業者の中には、クラウドビジネス事業化に関する知識・ノウハウ・経験の蓄積が充分ではない事業者が多いようです。また、現在わが国では1500社余のクラウド事業者が事業を行っているが、まだ事業としては離陸していない事業者や事業運営上の課題を抱えている事業者も少なくありません。そこで、ASPIC(ASP・SaaS・クラウド コンソーシアム)では、これらの事業者を支援するために、ASP・SaaS・クラウドビジネスの成功要因や成功原則を整理し、これまで白書や日経ITpro等でその一部を公表してきました。今後は、これを活用した「クラウドビジネス事業化の方法」を広く社会に普及して行く必要があります。講師陣は、クラウドビジネスの事業化・コンサル経験を豊富に有し、第一線で活躍しているエキスパートであり、クラウドビジネスの現状や具体的ビジネス、サービス内容についての最新動向と事例も踏まえています。第1回目は「何が儲かるのか」、第2回目「どのように儲けるのか」、第3回目「本当に儲かるのか」について解説を行います。全3回の講座を通じて、これからの時代に必要とされるリーダー「クラウドビジネス事業化プロデューサー」を目指す人、及び目指し始めた人が「実務レベルの知識・スキル」を身につけて頂くことをねらっています。

【主な受講対象者】

- ◎事業化実施中で、事業化に関する知識・ノウハウ・経験の蓄積が十分ではない経営者・事業運営担当者。
- ◎事業は安定軌道に乗っているが、今後のさらなる成長・発展を目指している経営者・事業運営担当者。
- ◎事業化を計画しているICT関連事業者の経営者・企画担当者。
- ◎事業化を計画している一般事業者の経営者・企画担当者。

※各3回の講座は、それぞれ独立した講座となりますので単独でのご受講も可能ですが、2月22日開催、第2回「どのように儲けるのか」3月22日開催、第3回「本当に儲かるのか」を併せて受講されると、より一層理解が深まります。

【重点講義内容】

第1回目は、「何が儲かるのか」とし、成功しているクラウド事業者のビジネスモデルとその立ち上げ方の事例、具体的な事業計画作り方のポイントを重点的に講義します。本セミナーにより、儲かるビジネスモデルの作り方の実務レベルの知識・スキルを修得して頂きます。

<挨拶>

【13:00～13:10】

ASPIC 会長 河合 輝欣 氏

<1>成功しているクラウドベンダーのビジネスモデル

【13:10～14:00】

本講座では、成功しているクラウドベンダーのビジネスモデルを分析・解説します。

1. サービス共用型モデル
(プロパティデータバンク、ビジネスオンライン、他)
2. プラットフォーム型モデル
(セールスフォース、デスクネッツ)
3. サービス連携型モデル
(ウイングアーキテクテクノロジー、ココYS&T、他)
4. その他のモデル

ASPIC 理事

(株)パイブドビッツ 新事業開発担当 藤井 博之 氏

<2>ASPICアワード受賞企業に見るビジネスモデルの成功事例

【14:05～14:55】

ASPICの実施しているASP・SaaS・クラウドアワードを受賞したクラウドビジネスを主対象に調査・分析したクラウドビジネスの成功要因を整理・体系化しました。本講座では、成功要因の一つであるビジネスモデルの創造／革新を取上げ、その成功事例とその作り方を解説します。

1. ASPICアワード受賞企業の成功事例
(1)ビジネスモデルの優位性
(2)ビジネス連携による成功事例
(3)革新的なビジネスモデルによる成功事例
2. ヒットするビジネスモデルの作り方
(1)ビジョン(またはミッション)の確立
(2)顧客の未解決ジョブ発見ービジネス価値を探り当てるー
(3)顧客提供価値創造
ービジネスの出発点となるコンセプト確立ー

ASPIC 主任コンサルタント 河津 誠一 氏

<3>【実践】クラウドビジネスを起動する

【15:00～15:50】

本講座では、クラウド勤怠管理システム「バイバイ タイムカード」事業を立ち上げた経験をもとに、その時私たちが何を考え、どう実行したか、やって良かった事悪かった事などについて説明します。

1. 失敗より行動しないことの方がリスク
2. それポイントにクラウド向き?
3. 必ずヒットするビジネスモデルなんてない!
4. 小さく生んで大きく育てる
5. 直販?代販?
6. プッシュ型営業?プル型営業?
7. 石の上にも何年?

ASPIC 執行役員

(株)ネオレックス 取締役社長 駒井 拓央 氏

<4>クラウドビジネス事業計画の9原則

【15:55～16:45】

本講座では、日本最大のビジネスプランコンテストで1位、2位獲得、年間100本以上の事業計画をレビュー、ASPICアワード審査委員、ハンズオンでクラウド支援を続ける経営コンサルタントがクラウドビジネスの事業計画の9つのポイントを解説します。

1. 「ザブトンモデル」がツライ理由
2. スーパープログラマの「ひとりセル生産」
3. オモテウラの機能
4. 直販でガリガリと売らざるを得ない理由
5. 「クラウド」だからどうなの?
6. コスト削減以外の2つの付加価値
7. 最低限越えるべき IRR のレベル
8. 「100億の男」をめざす
9. 地に足ついた経営者の人格

ASPIC 主任研究員

リンジーコンサルティング(株) 代表取締役 入野 康隆 氏

<5>関連質疑応答

【16:45～17:00】

全3回【第2回目 どのように儲けるのか編】 クラウドビジネス事業化プロデューサー養成講座

日 時 第1回 2012年1月25日(水) 全て午後1時～5時
第2回 2012年2月22日(水)
第3回 2012年3月22日(木)

会 場 クラブハウス会議室：赤坂 東京都港区赤坂2-5-1 東邦ビルディング

現在多くのICT関連事業者(例:ネットワーク事業者、システムインテグレータ、パッケージソフトウェア提供事業者、受託ソフトウェア開発事業者等)や一般事業者(ASP・SaaS利用者)がASP・SaaS・クラウド事業(以後クラウドビジネスと呼ぶ)への参入を計画していますが、これらの事業者の中には、クラウドビジネス事業化に関する知識・ノウハウ・経験の蓄積が充分ではない事業者が多いようです。また、現在わが国では1500社余のクラウド事業者が事業を行っているが、まだ事業としては離陸していない事業者や事業運営上の課題を抱えている事業者も少なくありません。そこで、ASPIC(ASP・SaaS・クラウド コンソーシアム)では、これらの事業者を支援するために、ASP・SaaS・クラウドビジネスの成功要因や成功原則を整理し、これまで白書や日経ITpro等でその一部を公表してきました。今後は、これを活用した「クラウドビジネス事業化の方法」を広く社会に普及して行く必要があります。講師陣は、クラウドビジネスの事業化・コンサル経験を豊富に有し、第一線で活躍しているエキスパートであり、クラウドビジネスの現状や具体的ビジネス、サービス内容についての最新動向と事例も踏まえています。第1回目は「何が儲かるのか」、第2回目「どのように儲けるのか」、第3回目「本当に儲かるのか」について解説を行います。全3回の講座を通じて、これからの時代に必要とされるリーダー「クラウドビジネス事業化プロデューサー」を目指す人、及び目指し始めた人が「実務レベルの知識・スキル」を身につけて頂くことをねらっています。

【主な受講対象者】

- ◎事業化実施中で、事業化に関する知識・ノウハウ・経験の蓄積が十分ではない経営者・事業運営担当者。
- ◎事業は安定軌道に乗っているが、今後のさらなる成長・発展を目指している経営者・事業運営担当者。
- ◎事業化を計画しているICT関連事業者の経営者・企画担当者。
- ◎事業化を計画している一般事業者の経営者・企画担当者。

※各3回の講座は、それぞれ独立した講座となりますので単独でのご受講も可能ですが、1月25日開催、第1回「何が儲かるのか」3月22日開催、第3回「本当に儲かるのか」を併せて受講されると、より一層理解が深まります。

【重点講義内容】

第2回目は、「どのように儲けるのか」をテーマに、成功しているクラウドベンダーの儲けの仕組み、営業、技術、オペレーション等の成功事例、事業計画書の17の目次ごとに、Don'ts(よくある間違い)とDo's(上級者のテクニック)を重点的に講義します。本セミナーにより、儲け方を確立する実務的な知識・スキルを修得して頂きます。

<1>成功しているクラウドベンダーの儲けの仕組みと営業戦略 【13:00～13:50】

本講座では、成功しているクラウドベンダーの儲けの仕組み、営業戦略を分析・解説します。

1. そもそもクラウドビジネスは儲かるか
2. 収支分岐を突破するまでの凌ぎ方
3. 海外ベンダーのマーケティングコストは売上の50%超
4. クラウドビジネスは直販か代理店ビジネスか

ASPIC 理事

(株)パイブドビッツ 新事業開発担当 藤井 博之 氏

<2>ASPICアワード受賞企業に見る競争戦略 【13:55～14:45】

ASPICの実施しているASP・SaaS・クラウドアワードを受賞したクラウドビジネスを主対象に調査・分析したクラウドビジネスの成功要因を整理・体系化しました。本講座では、成功要因の一つである技術優位、オペレーション優位、営業力優位等を取上げその成功事例とその作り方を解説します。

1. ASPICアワード受賞企業の成功事例
 - (1)技術優位
 - (2)オペレーション優位
 - (3)費用対効果優位
 - (4)営業力優位
2. クラウドビジネスを成功させる競争戦略とは
 - (1)競争戦略の構造
 - (2)競争優位の作り方
 - (3)イノベーションの必要性と生み出す条件

ASPIC 主任コンサルタント 河津 誠一 氏

<3>【実践】私たちはこう戦ってきました 【14:55～15:45】

本講座では、名古屋の無名ベンチャーであるネオレックスが、クラウド勤怠管理システム「パイパイ タイムカード」事業を拡大させるため、何を考え、どう戦ってきたかをお話します。

1. 先読み？妄想？
2. 潮目の変わる時(絶対に負けられない戦い)
3. 想定外の危機！
4. 2年間の我慢の末に手に入れたモノ
5. 賞は獲りに行く！

ASPIC 執行役員

(株)ネオレックス 取締役社長 駒井 拓央 氏

<4>クラウドビジネス事業計画 Do's and Don'ts 【15:50～16:40】

本講座では、日本最大のビジネスプランコンテストで1位、2位獲得、年間100本以上の事業計画をレビュー、ASPICアワード審査委員、ハンズオンでクラウド支援を続ける経営コンサルタントが、事業計画書の17の目次ごとに、Don'ts(よくある間違い)とDo's(上級者のテクニック)を具体的に解説します。

ASPIC 主任研究員

リンジーコンサルティング(株) 代表取締役 入野 康隆 氏

<5>関連質疑応答 【16:40～17:00】

全3回【第3回目 本心に儲かるのか編】 クラウドビジネス事業化プロデューサー養成講座

日 時 第1回 2012年1月25日(水) 全て午後1時～5時
第2回 2012年2月22日(水)
第3回 2012年3月22日(木)
会 場 クラブハウス会議室：赤坂 東京都港区赤坂2-5-1 東邦ビルディング

現在多くのICT関連事業者(例:ネットワーク事業者、システムインテグレータ、パッケージソフトウェア提供事業者、受託ソフトウェア開発事業者等)や一般事業者(ASP・SaaS利用者)がASP・SaaS・クラウド事業(以後クラウドビジネスと呼ぶ)への参入を計画していますが、これらの事業者の中には、クラウドビジネス事業化に関する知識・ノウハウ・経験の蓄積が充分ではない事業者が多いようです。また、現在わが国では1500社余のクラウド事業者が事業を行っているが、まだ事業としては離陸していない事業者や事業運営上の課題を抱えている事業者も少なくありません。そこで、ASPIC(ASP・SaaS・クラウド コンソーシアム)では、これらの事業者を支援するために、ASP・SaaS・クラウドビジネスの成功要因や成功原則を整理し、これまで白書や日経ITpro等でその一部を公表してきました。今後は、これを活用した「クラウドビジネス事業化の方法」を広く社会に普及して行く必要があります。講師陣は、クラウドビジネスの事業化・コンサル経験を豊富に有し、第一線で活躍しているエキスパートであり、クラウドビジネスの現状や具体的ビジネス、サービス内容についての最新動向と事例も踏まえています。第1回目は「何が儲かるのか」、第2回目「どのように儲けるのか」、第3回目「本心に儲かるのか」について解説を行います。全3回の講座を通じて、これからの時代に必要とされるリーダー「クラウドビジネス事業化プロデューサー」を目指す人、及び目指し始めた人が「実務レベルの知識・スキル」を身につけて頂くことをねらっています。

【主な受講対象者】

- ◎事業化実施中で、事業化に関する知識・ノウハウ・経験の蓄積が十分ではない経営者・事業運営担当者。
- ◎事業は安定軌道に乗っているが、今後のさらなる成長・発展を目指している経営者・事業運営担当者。
- ◎事業化を計画しているICT関連事業者の経営者・企画担当者。
- ◎事業化を計画している一般事業者の経営者・企画担当者。

※各3回の講座は、それぞれ独立した講座となりますので、単独でのご受講も可能ですが、1月25日開催、第1回「何が儲かるのか」2月22日開催、第2回「どのように儲けるのか」を併せて受講されると、より一層理解が深まります。

【重点講義内容】

第3回目は、「本心に儲かるのか」をテーマに、継続的に成長を続ける事業戦略の描き方、成功する経営戦略(財務・組織・事業継続等)の描き方とその事例、財務計画のテクニックを重点的に講義します。財務計画は演習にてスグに使えるExcelシートをプレゼントいたします。本セミナーにより、本心に儲かるかについての再確認を行います。

<1>継続的に成長を続ける事業戦略の描き方 【13:00～13:50】

本講座では、継続的に成長を続ける事業戦略の描き方について解説します。

1. プロダクトは常に進化させ、顧客のニーズを追求し続ける
2. 開発・営業投資のあり方
3. 営業マンは必要か(営業体制のあり方)
4. 成長ステージに合わせた事業計画を描く

ASPIC 理事
(株)パイブドビッツ 新事業開発担当 藤井 博之 氏

<2>ASPICアワード受賞企業に見る経営戦略の描き方 【13:55～14:45】

ASPICの実施しているASP・SaaS・クラウドアワードを受賞したクラウドビジネスを主対象に調査・分析したクラウドビジネスの成功要因を整理・体系化しました。本講座では、成功する経営戦略(財務・組織・事業継続等)の描き方を解説します。

1. ASPICアワード受賞企業の成功事例
 - (1)成功要因－全体像－
 - (2)成功の類型
 - (3)成功の基本原則
2. クラウドビジネスを成功させる経営戦略とは
 - (1)経営の基本構成要素
 - (2)成功のための各要素の描き方

－成功の基本原則をどのように実現するか－

ASPIC 主任コンサルタント 河津 誠一 氏

<3>【実践】クラウドビジネスの本質 【14:55～15:45】

本講座では、8年間クラウド勤怠管理システム「バイバイ タイムカード」事業を推進してきた経験をもとに、クラウドビジネスの本質とクラウドビジネスがもたらすものについてお話します。

1. クラウドビジネスの描く成長曲線
2. 大企業がクラウドビジネスで出遅れる構造的理由
3. 新規顧客・既存顧客、どっちが儲かる？
4. 「ありがとう」をいただくビジネス

ASPIC 執行役員
(株)ネオレックス 取締役社長 駒井 拓央 氏

<4>【演習Excel】クラウドビジネス事業計画－財務計画－ 【15:50～16:40】

本講座では、日本最大のビジネスプランコンテストで1位2位獲得、年間100本以上の事業計画をレビュー、ASPICアワード審査委員、ハンズオンでクラウド支援を続ける経営コンサルタントが事業計画の「財務計画」のテクニックを具体的に解説します。ハンズオン演習にて、スグに使えるExcelシートをプレゼントいたします。

1. PL
2. BS
3. CF
4. 企業価値評価：NPV、WACC
5. 資本政策/投資家のIRR計算

ASPIC 主任研究員
リンジーコンサルティング(株) 代表取締役 入野 康隆 氏

<5>関連質疑応答 【16:40～17:00】

【ASPIC概要】

ASPICは1999年設立以来、ASP・SaaS・クラウドの唯一の業界団体として、政府・地方自治体、利用者、事業者等への情報発信や具体的提言等を行うとともに、活動の「5本柱」として、(1)分野別市場拡大研究会の積極的な展開 (2)ASP・SaaS普及促進の推進 (総務省との連携) (3)ASP・SaaS情報開示認定制度の普及 (4)ASP・SaaSデータセンター促進協議会の推進 (5)会員サービスの推進を進めています。総務省等と連携し各種の指針・ガイドライン等の作成協力を行っています。

PROFILE 藤井 博之(ふじい ひろゆき)氏

立命館大学法学部卒業後、システムコンサルティング会社を経て、平成2年7月(株)ウェルズ設立、代表取締役に就任。日本IBMの会計システム開発・導入や大手ERPの販売・導入に120社以上関わる。平成12年、大手VCや経済アナリスト大前研一氏の支援を受け、ビジネスオンライン(株)を設立、代表取締役に就任。日本初の会計ASPサービス「ネットde会計」を立ち上げ、その後商工会・商工会議所等を通じて9万社以上の導入に繋げた。平成19年情報化月間で経済産業大臣賞、平成20年IPA主催ソフトウェア・オブ・ザ・イヤー2008を受賞するなど、多数のクラウド関連アワードを受賞。政府のクラウド政策にも多く関わっている。

PROFILE 河津 誠一(かわづ せいいち)氏

九州大学工学部卒業後、電電公社(現NTT)入社。銀行システム、データベース、企業通信システム関連等の研究・開発に従事。科学技術庁出向(1年間)。ブラジル国立航空技術大学にて講義(4ヶ月間)。NTTソフト入社後、社内業務革新、企業変革コンサルティング等に従事。その後ASPICにおいて、「公共ITにおけるアウトソーシングに関するガイドライン(SLA)」、「ASP白書2005」、「ASP総覧2006/2007」、「ASP・SaaS白書2009/2010」等の作成に従事、現在ASPIC主任コンサルタント。また(株)システム科学において内部統制、組織変革コンサル業務に従事。現在システム科学シニアコンサルタントを兼務。

PROFILE 駒井 拓央(こまい たくお)氏

1990年東京学芸大学教育情報科学課卒。同年富士ゼロックス入社。2000年大前研一氏、凸版印刷等の支援を得てネオセラーを設立、代表に就任。2003年ネオレックス、ネオセラー合併に伴い現職。2003年より開始したクラウド(SaaS・ASP型)勤怠管理システム「パイパイ タイムカード」は、2008年ASPICのASP・SaaSアワードで分野別グランプリを受賞。2009年には、IPA(情報処理推進機構)のソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤー2009に選出される。西武グループ、IKEA(イケア)、かんぽの宿(日本郵政)などの大企業でも採用され、ユーザー数は8万人を突破、黒字化を実現し、なおも成長を続けている。

PROFILE 入野 康隆(いりの やすたか)氏

東大法学部を休学し、University of British Columbiaへ転入・卒業。オラクルや外資系コンサルティング会社を経て、リンジーコンサルティングを設立。年間300人以上の経営者に会い、100本以上の事業計画をレビューし、日本最大のビジネスプランコンテストで1位2位を獲得、ASPICクラウドアワード審査委員、ベンチャー企業や大手企業の新規事業のハンズオン支援を続けている。

- 受講料 【各回】1名につき 31,500円(税込)／ASPIC会員:1名につき 26,250円(税込)

【特別価格 全3回一括申込の場合】1名につき 78,750円(税込)／

ASPIC会員:1名につき 67,500円(税込)

- お申込方法 お申込フォームにご記入いただきFAXでお申込み下さい。
折り返し、受講証(当日ご持参下さい)、請求書、会場地図をご本人様宛てにお送り致します。
お申込み後、5日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
- お支払方法 請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。

「クラウドビジネス事業化プロデューサー養成講座」		申込日 月 日	
☐ ASPIC会員		☐ 非会員	
貴社名			
所在地	〒		
TEL	() -	FAX	() -
E-mail			
受講講座を○で囲んでください	氏名	所属部署・役職	
第1回・第2回・第3回			
第1回・第2回・第3回			
第1回・第2回・第3回			

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。 A

通信欄	
-----	--

□E-mail アドレスのみご連絡

今回ご参加されない方であっても、あなたのE-mail アドレスをご記入し、お送りいただければ次回以降E-mailでご案内致します。

■主催:NPO法人 ASP・SaaS・クラウド コンソーシアム(ASPIC)

■お申込み・お問合せ先:株式会社 新社会システム総合研究所(SSK)

〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 友泉西新橋ビル4階

Tel:03-5532-8850/Fax:03-5532-8851/E-mail:info@ssk21.co.jp/URL:http://www.ssk21.co.jp

※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。