

専大ベンチャービジネスコンテスト — One Up The Competition —

ITビジネス総合演習

2021年09月29日(水曜日)

コムロコンサルティンググループ
総代表 小室匡史

<https://ko-cg.com/>

質 問

破壊的イノベーションを誘発する

グローバル視点からみた

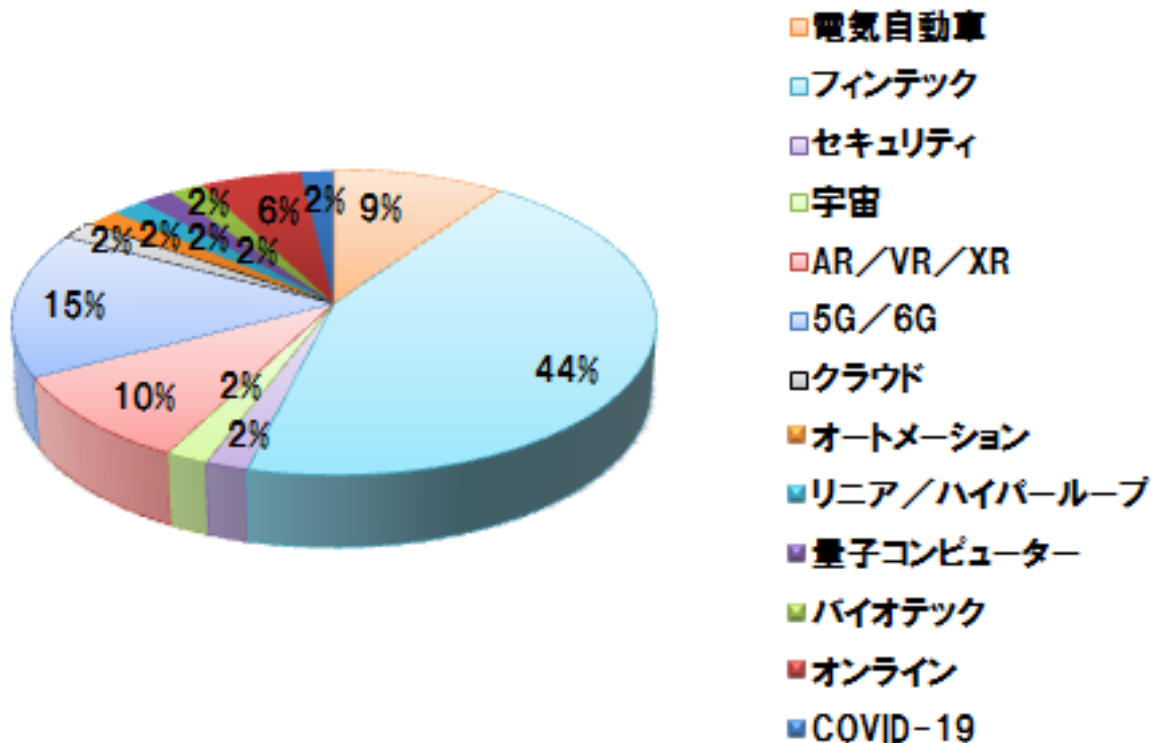
2020年代のビックテーマは？



結果

回答年月日：2021年09月29日(水曜日)

ビックテーマ	総人数	%
電気自動車	5人	9%
フィンテック	23人	44%
セキュリティ	1人	2%
宇宙	1人	2%
AR / VR / XR	5人	10%
5G / 6G	8人	15%
クラウド	1人	2%
オートメーション	1人	2%
リニア / ハイパーループ	1人	2%
量子コンピューター	1人	2%
バイオテック	1人	2%
オンライン	3人	6%
COVID-19	1人	2%
合計	52人	100%



※回答者32人(最大4テーマまで)

本日の内容

1. 自己紹介	...	P.	1
2. 本日のキーワード	...	P.	2
3. One Up	...	P.	3
4. 線形社会 から 循環型社会 へ	...	P.	8
5. NFT	...	P.	9
6. 破壊的イノベーション領域	...	P.	10
7. 世界を席巻する企業	...	P.	16
8. アドバイス・メッセージ	...	P.	17

1. 自己紹介

略歴

2009年03月

専修大学ネットワーク情報学部卒業

2011年03月

一橋大学大学院商学研究科
経営学修士コースMBAプログラム修了

- コムロコンサルティンググループ 総代表
- コムロコンサルティング 代表
- 日本バレーボール協会 情報戦略ユニット メンバー
- 日本スポーツアナリスト協会 アドバイザー
- キャリアデザイン 最高顧問

専門領域

IT
ICT

スポーツ

経営
(MBA)

政治

投資
寄付

(参) コムロコンサルティンググループ 小室匡史 <https://ko-cg.com/ceo/>

2. 本日のキーワード

競争を一步リードする

One Up The Competition

2. 本日のキーワード

競争を一步リードする

One Up The Competition

〈ビジネスプランのリアリティ向上〉

- パートナーとアライアンスの積極的な活用
- バーチャルとリアルとの融合
- 実現可能性を考慮した上で提案
- マーケティング手法の活用
- 既存企業の売上や利益率の把握

3. One Up : パートナー と アライアンス

経営者は主要ステークホルダーを考慮した上で全体最適化を目指す必要がある。

アントレプレナーの
主要なステークホルダー
(利害関係者) は？

投資家
取引先
社会
教育
従業員
債権者

3. One Up : パートナー と アライアンス

経営者は主要ステークホルダーを考慮した上で全体最適化を目指す必要がある。



(参) コムロコンサルティンググループ ステークホルダーの全体最適化 <https://ko-cg.com/gallery/overall-optimization-of-stakeholders/>

3. One Up : パートナー と アライアンス

経営者は主要ステークホルダーを考慮した上で全体最適化を目指す必要がある。

パートナー と アライアンス



(参) コムロコンサルティンググループ ステークホルダーの全体最適化 <https://ko-cg.com/gallery/overall-optimization-of-stakeholders/>

3. One Up : パートナー と アライアンス

経営者は主要ステークホルダーを考慮した上で全体最適化を目指す必要がある。

パートナー と アライアンス

ビジネスプランのリアリティ向上

投資家

顧客

取引先

Key Point

アントレプレナー

パートナー と アライアンス の積極的な活用

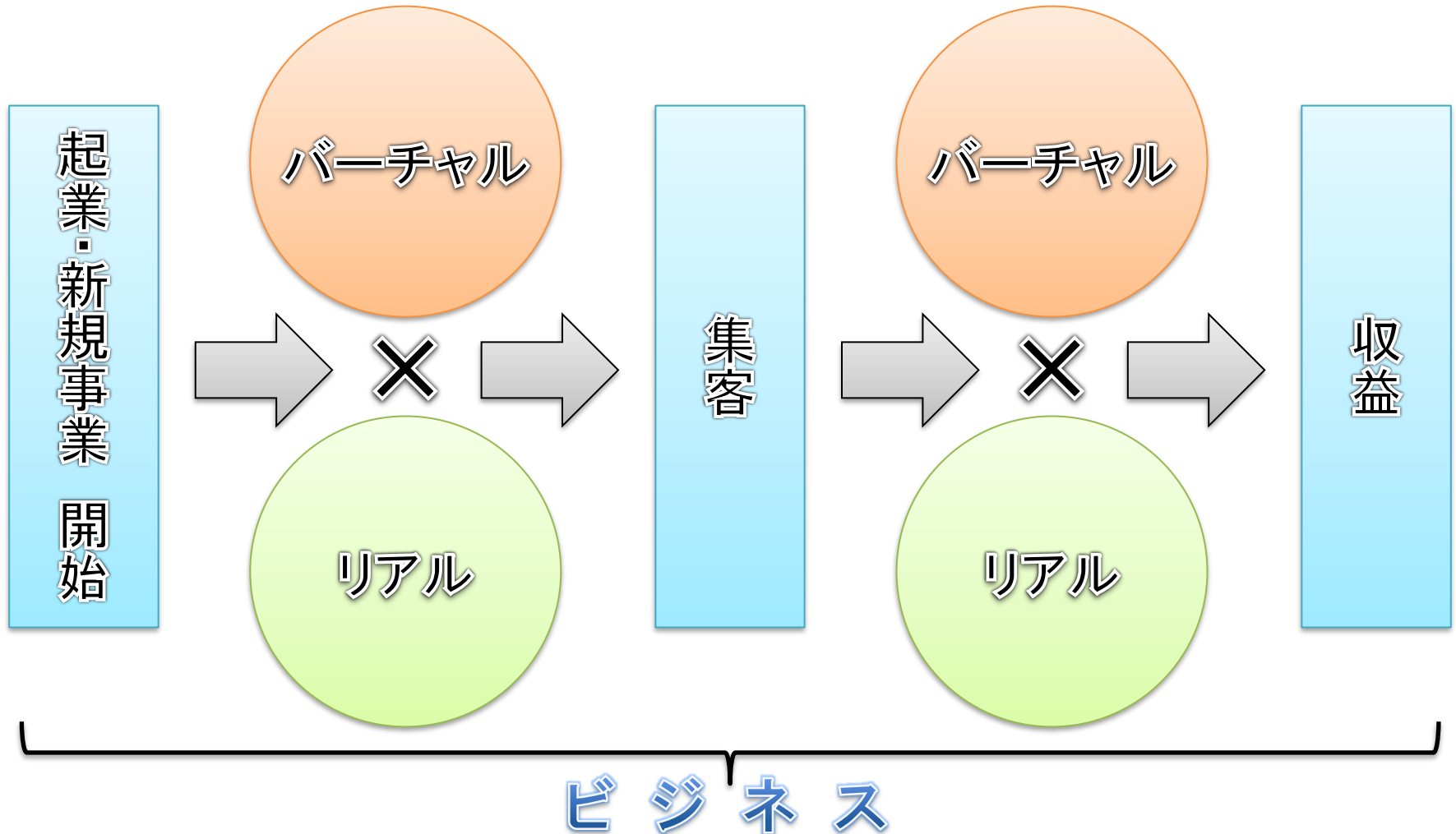
債権者

従業員

社会
行政
教育

3. One Up : バーチャルとリアル

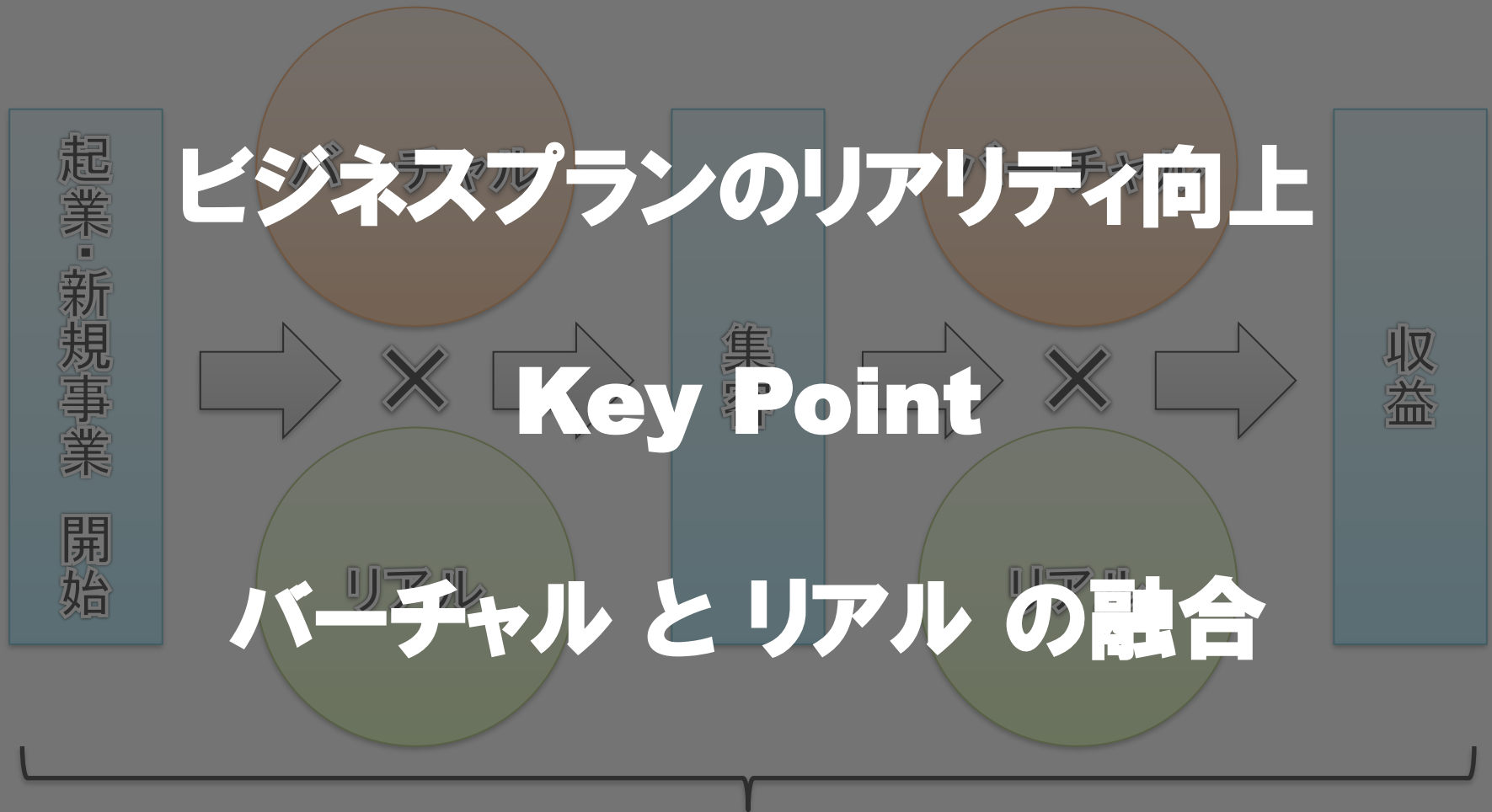
ビジネスは『バーチャル×リアル』のバランス最適化をすることが重要である。



(参) コムロコンサルティンググループ 経営コンサルティングの概要 <https://ko-cg.com/gallery/overview-of-management-consulting/>

3. One Up : バーチャルとリアル

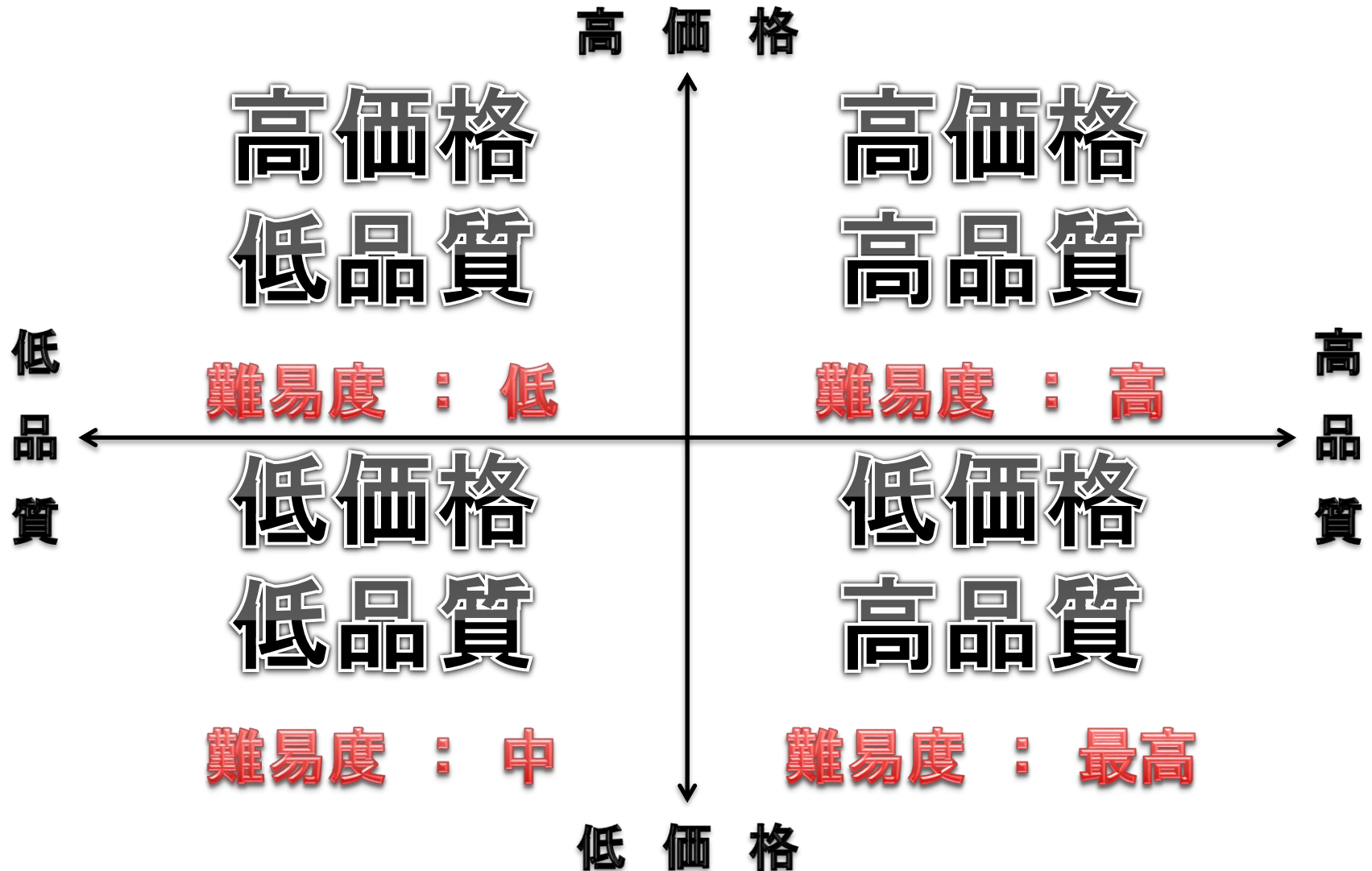
ビジネスは『バーチャル×リアル』のバランス最適化をすることが重要である。



ビジネス

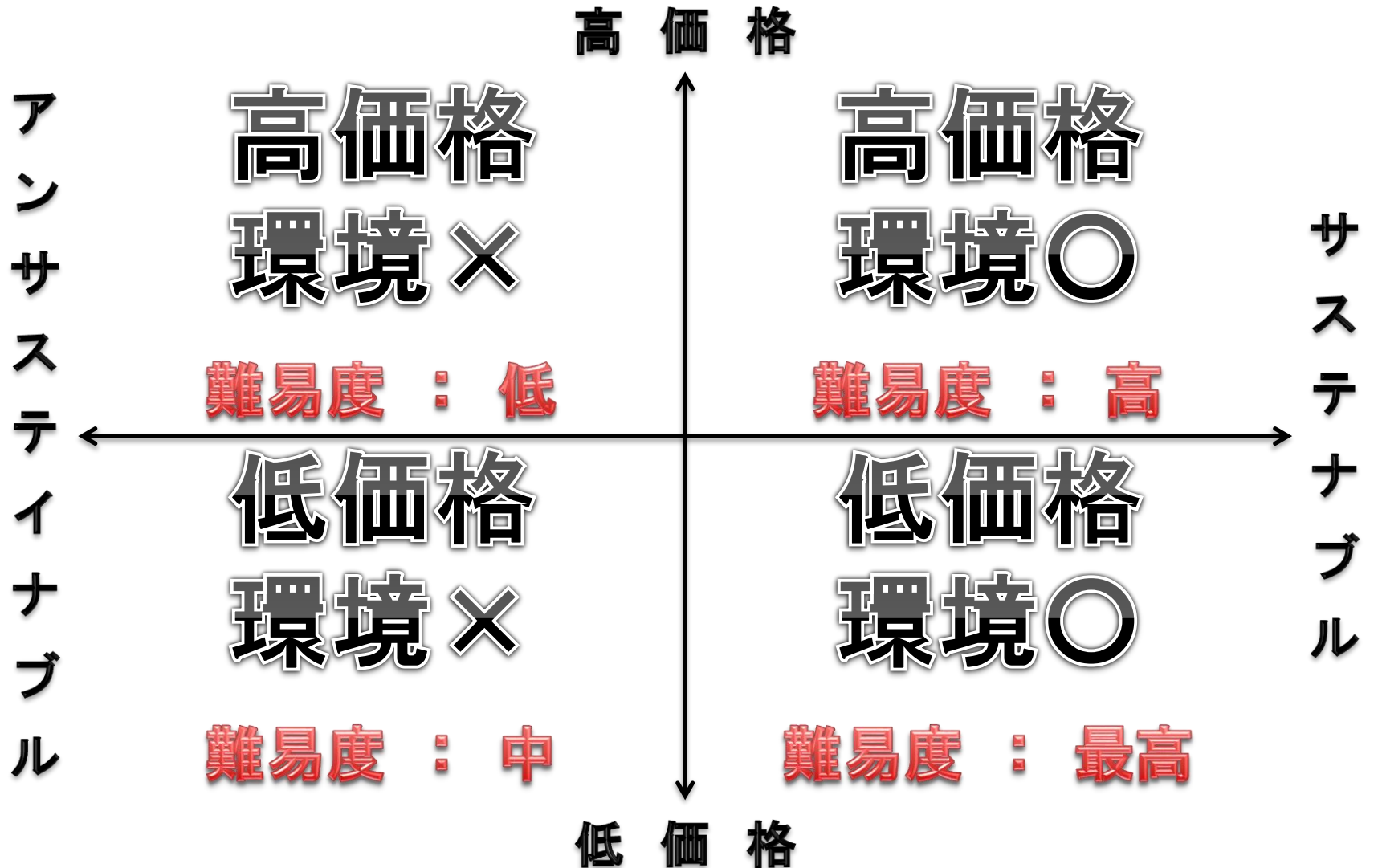
3. One Up : 実現可能性

大半のビジネス領域で難易度が最高の『低価格高品質』市場は空いている。

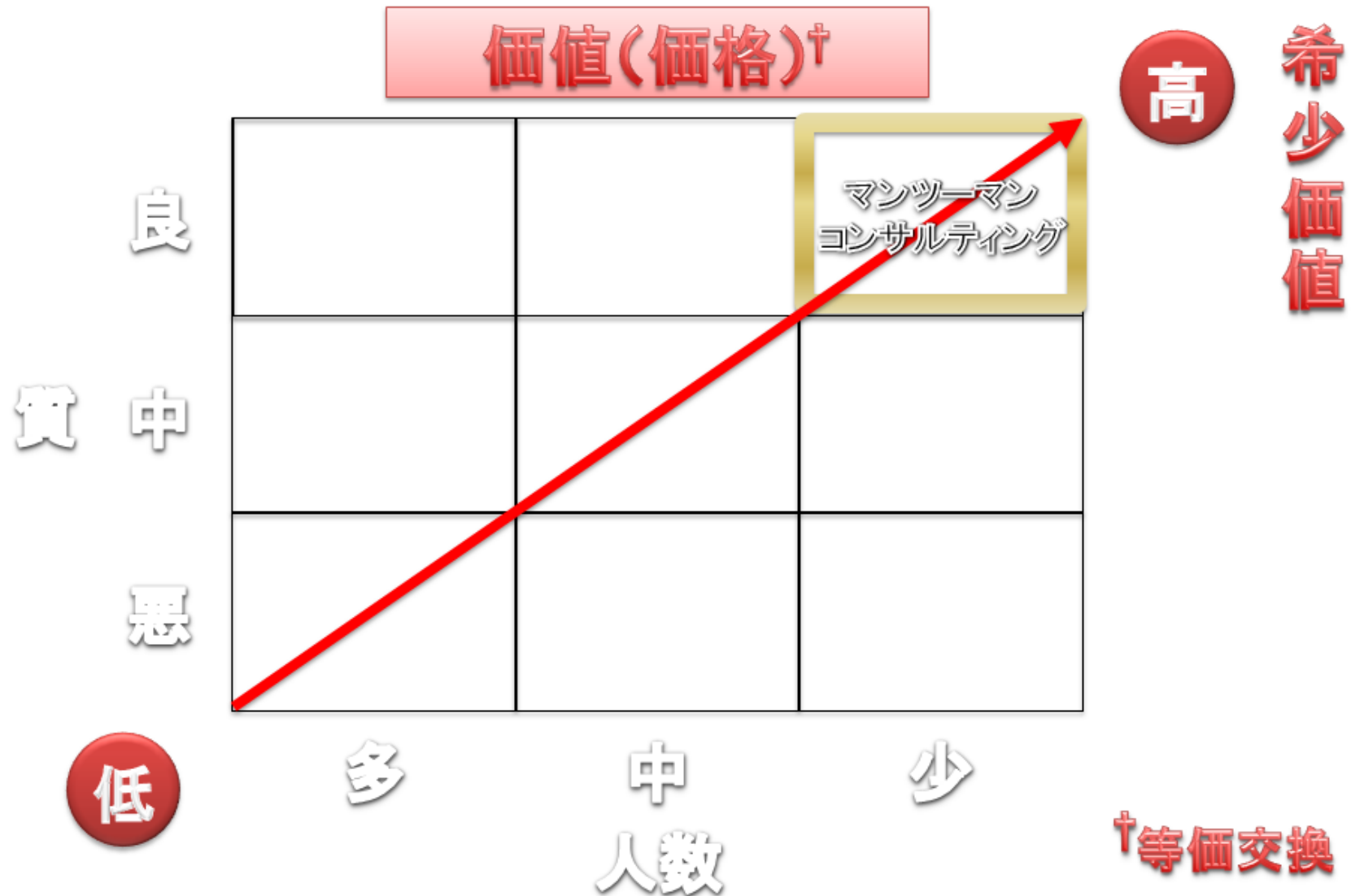


3. One Up : 実現可能性

大半のビジネス領域で難易度が最高の『低価格&環境○』市場は空いている。



3. One Up : 実現可能性



(参) コムロコンサルティンググループ コンサルティング価値マトリックス <https://ko-cg.com/gallery/consulting-value-matrix/>

3. One Up : 実現可能性

価値(価格)[†]

高

希少価値

ビジネスプランのリアリティ向上

Key Point

実現可能性を考慮した上での提案

低

多

中

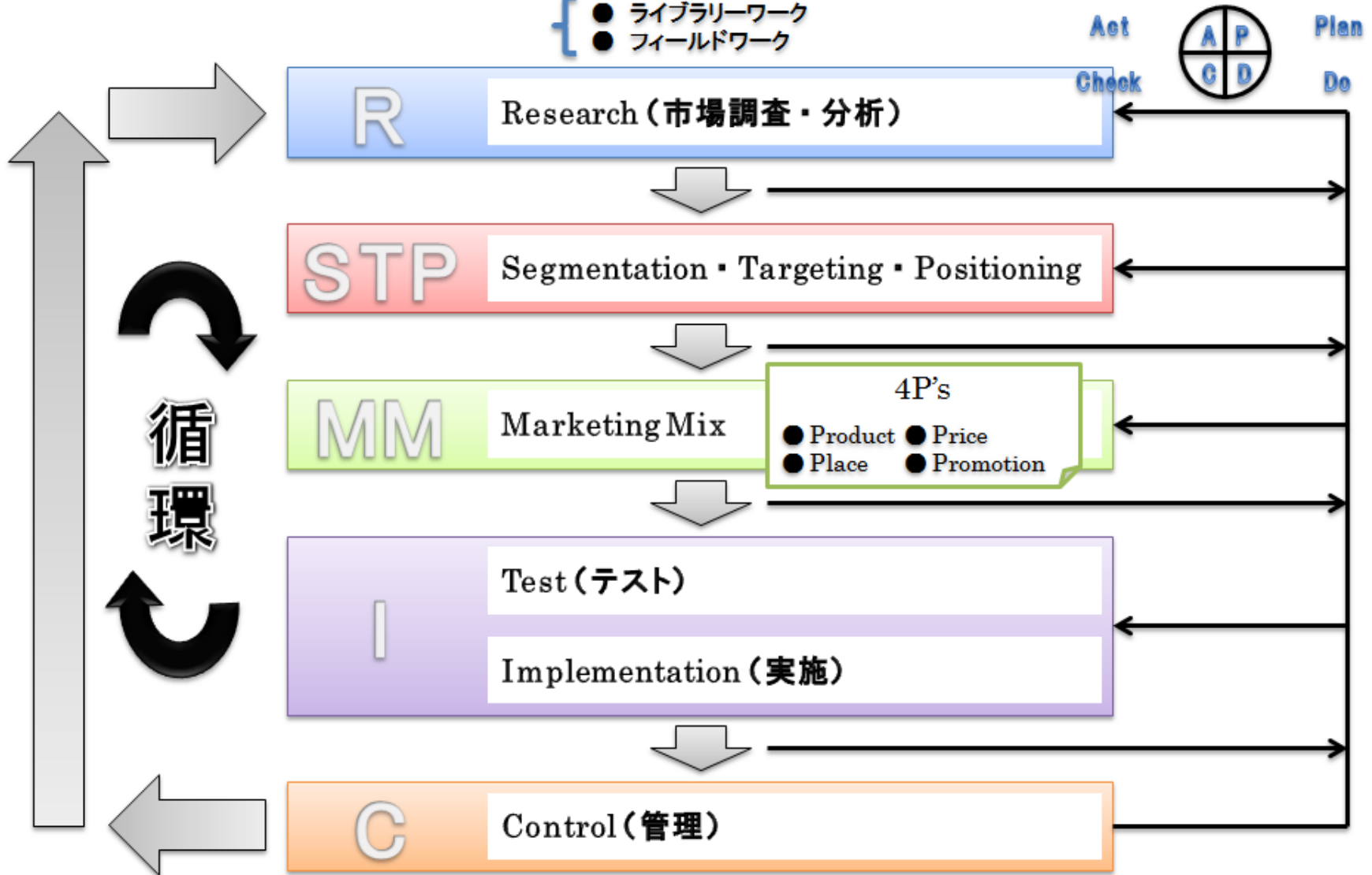
少

人数

[†]等価交換

3. One Up : マーケティング

{ ● ライブラリーワーク
● フィールドワーク



(参) コムロコンサルティンググループ マーケティングマネジメントプロセス <https://ko-cg.com/gallery/marketing-management-process/>

3. One Up : マーケティング

- ライブラリーワーク
- フィールドワーク



R Research (市場調査・分析)

ビジネスプランのリアリティ向上

MM Marketing Mix (Marketing Strategy) **Key Point** 4P's ● Price ● Promotion

Test (テスト) **マーケティング手法の活用** Implementation (実施)

C Control (管理)

循環

3. One Up : 売上 や 利益率

① 営業利益 : 企業の本業で得た利益



営業利益 = 売上総利益 - 販売費と一般管理費

② 経常利益 : 企業が行う全ての事業で得た利益



経常利益 = 営業利益 + 営業外利益 - 営業外費用

③ 当期純利益 : 最終的に企業に残る利益



純利益 = 経常利益 + 特別収益 - 特別損失 - 税金
※税金 : 法人税, 住民税及び事業税

3. One Up : 売上や利益率

米国企業 (世界時価総額TOP7)	Apple	Microsoft	Alphabet	Amazon	Facebook	Tesla	Berkshire Hathaway
	2020年 09月	2020年 06月	2020年 12月	2020年 12月	2020年 12月	2020年 12月	2020年 12月
売上高 Total Revenue	274,515,000	143,015,000	182,527,000	386,064,000	85,965,000	31,536,000	286,256,000
営業利益 Operating Income	66,288,000	52,959,000	41,224,000	22,899,000	32,671,000	1,994,000	74,517,000
売上高営業利益率 Operating Profit Margin	24%	37%	23%	6%	38%	6%	26%
税引前当期利益 Pre-tax Profit	67,091,000	53,036,000	48,082,000	24,178,000	33,180,000	1,154,000	55,693,000
当期純利益 Net Income	57,411,000	44,281,000	40,269,000	21,331,000	29,146,000	690,000	42,521,000
売上高当期純利益率 Net Profit Margin	21%	31%	22%	6%	34%	2%	15%

※率は小数点以下四捨五入 通貨単位:千USD

時価総額 (2021年09月27日時点)	2.40 兆ドル	2.21 兆ドル	1.88 兆ドル	1.72 兆ドル	1.00 兆ドル	0.78 兆ドル	0.63 兆ドル
-------------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

3. One Up : 売上や利益率

日本企業	トヨタ自動車	キーエンス	ソニーグループ	ソフトバンクグループ	楽天	メルカリ	フリー
	2020年 03月	2020年 03月	2020年 03月	2020年 03月	2020年 12月	2020年 06月	2020年 06月
売上高 Total Revenue	29,866,547	551,843	8,259,885	5,238,938	1,455,538	76,275	6,895
営業利益 Operating Income	2,399,232	277,631	845,459	-1,364,633	-93,849	-19,308	-2,681
売上高営業利益率 Operating Profit Margin	8%	50%	10%	—	—	—	—
経常利益 Ordinary Income	2,792,942	280,253	799,450	50,038	-151,016	-19,391	-2,938
当期純利益 Net Income	2,036,140	198,124	582,191	-961,576	-114,199	-22,772	-2,972
売上高当期利益率 Net Profit Margin	7%	36%	7%	—	—	—	—

※率は小数点以下四捨五入 通貨単位:百万円

時価総額 (2021年09月27日時点)	34 兆円	17 兆円	16 兆円	11 兆円	1.78 兆円	0.99 兆円	0.47 兆円
-------------------------	----------	----------	----------	----------	------------	------------	------------

3. One Up : 売上や利益率

日本企業	トヨタ自動車	キーエンス	ソニーグループ	ソフトバンクグループ	楽天	メルカリ	フリー
	2020年 03月	2020年 03月	2020年 03月	2020年 03月	2020年 12月	2020年 06月	2020年 06月
売上高 Total Revenue	20,866,547	1,342,135	8,259,135	5,233,033	1,455,033	7,275	6,895
営業利益 Operating Income	2,399,232	277,631	845,459	-1,364,633	-93,849	-19,308	-2,681
売上高営業利益率 Operating Profit Margin	8%	50%	10%	-	-	-	-
経常利益 Ordinary Income	2,792,942	280,253	799,450	50,038	-151,016	-19,391	-2,938
当期純利益 Net Income	2,036,144	128,121	582,191	-921,576	-114,199	-22,772	-2,972
売上高当期利益率 Net Profit Margin	7%	36%	7%	-	-	-	-

ビジネスプランのリアリティ向上

Key Point

既存企業の売上や利益率の把握

※率は小数点以下四捨五入 通貨単位:百万円

時価総額 (2021年09月27日時点)	34 兆円	17 兆円	16 兆円	11 兆円	1.78 兆円	0.99 兆円	0.47 兆円
-------------------------	----------	----------	----------	----------	------------	------------	------------

4. 線形社会 から 循環型社会 へ

資源問題と環境問題を解決するためにも循環型社会の形成が希求されている。

線形社会 / Linear Society / Economy

直線型社会・経済

MDGs ⇒ SDGs

生産 / 販売

生産 / 販売

Circular Society / Economy

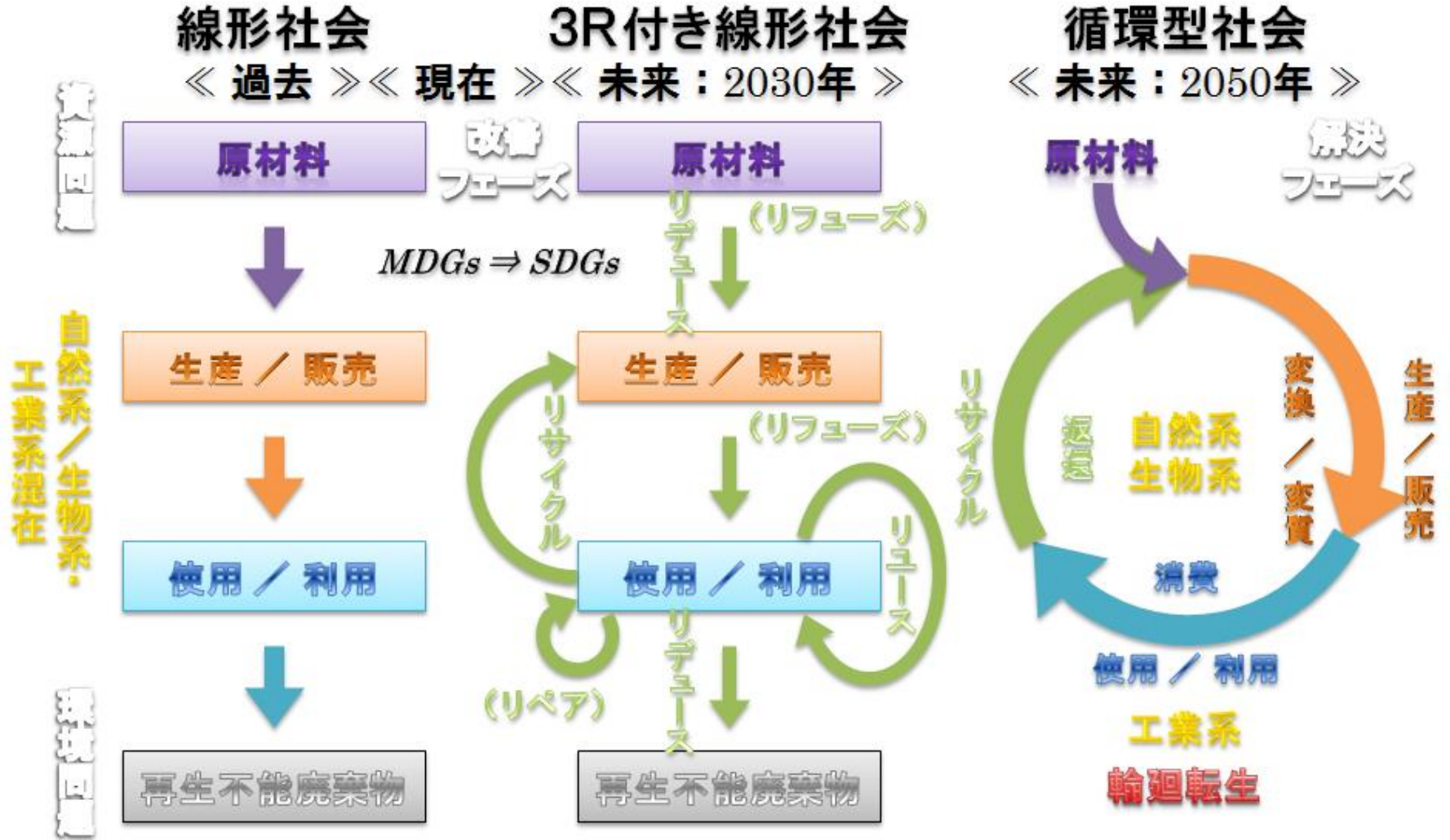
循環型社会・経済

再生不能廃棄物

再生不能廃棄物

4. 線形社会 から 循環型社会 へ

資源問題 と 環境問題 を解決するためにも 循環型社会 の形成が希求されている。



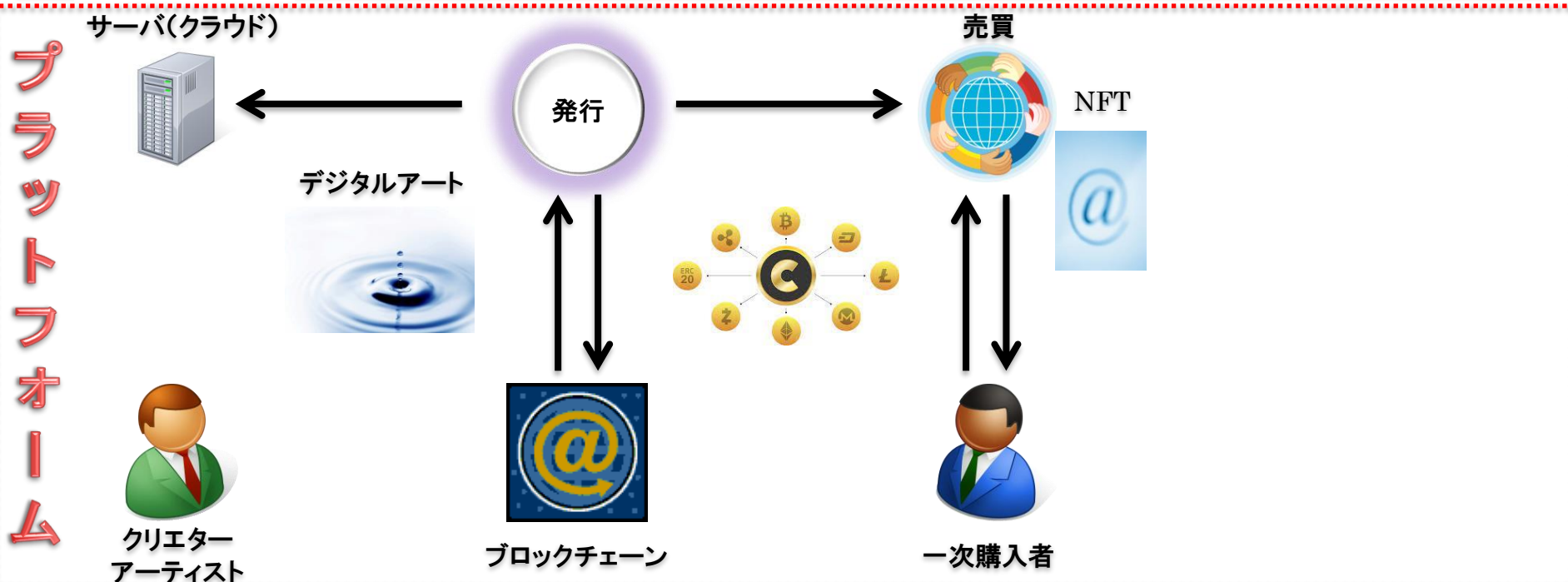
(参) コムロコンサルティンググループ 線形社会から循環型社会へ <https://ko-cg.com/gallery/from-linear-society-to-circular-society/>

5. NFT (: Non-Fungible Token)

	種類	内容	事例
暗号資産	代替可能トークン Fungible Token	同じトークンが存在する	クリプトカレンシー デジタルポイント
NFT	代替不可トークン Non-Fungible Token	同じトークンが存在しない	デジタルアート デジタルアイテム

NFT

ブロックチェーン(デジタル台帳)上で発行及び取引される
識別子を保有したユニークなデジタルデータ・デジタルアイテム

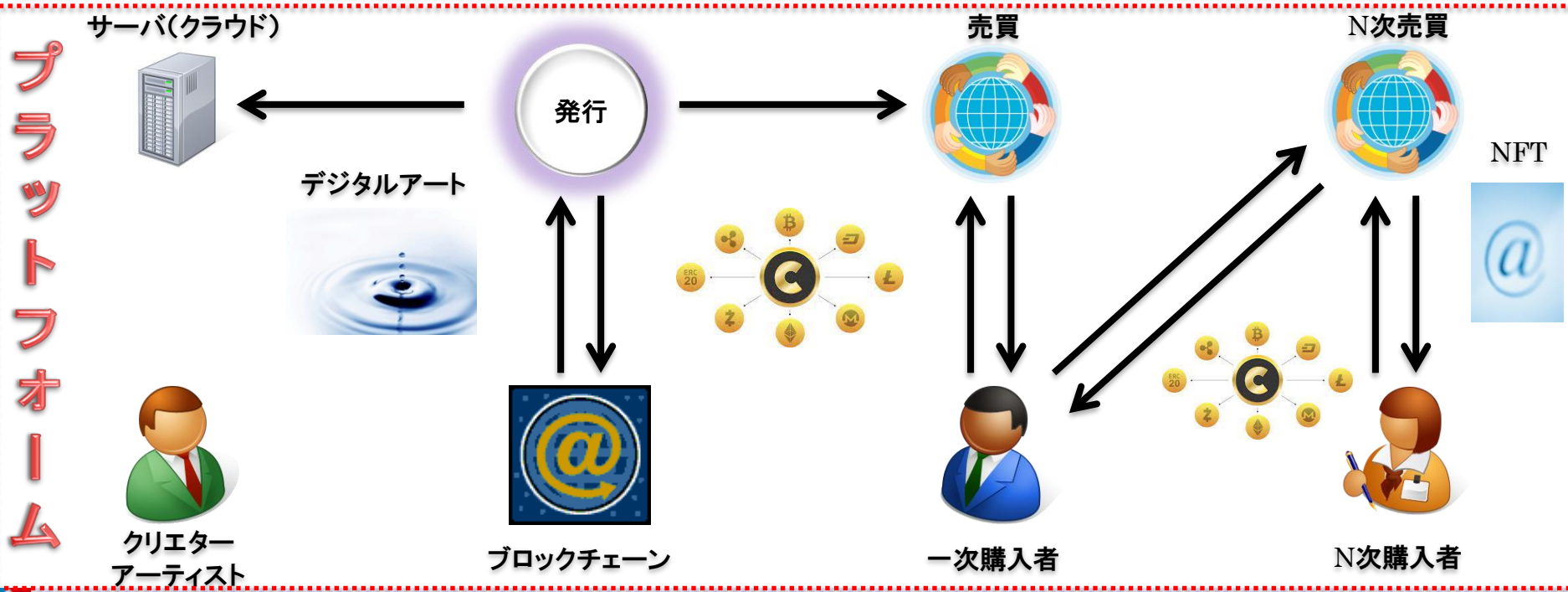


5. NFT (: Non-Fungible Token)

	種類	内容	事例
暗号資産	代替可能トークン Fungible Token	同じトークンが存在する	クリプトカレンシー デジタルポイント
NFT	代替不可トークン Non-Fungible Token	同じトークンが存在しない	デジタルアート デジタルアイテム

NFT

ブロックチェーン(デジタル台帳)上で発行及び取引される
識別子を保有したユニークなデジタルデータ・デジタルアイテム



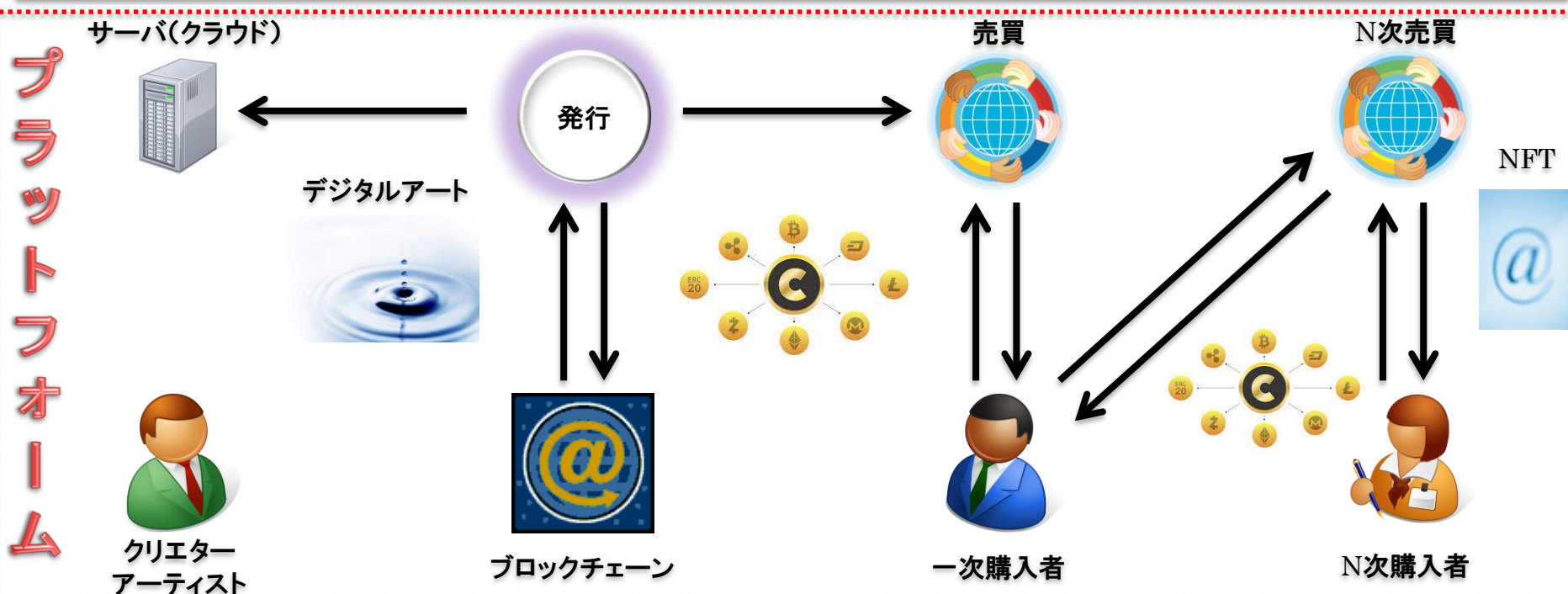
5. NFT (: Non-Fungible Token)

First Tweet on Twitter @ jack 2006年03月22日午前05時50分
Jack Patrick Dorsey : just setting up my twttr

《 2021年03月22日時点 291万5835ドル(約3億1,640万円)落札 》

NFT

ブロックチェーン(デジタル台帳)上で発行及び取引される
識別子を保有したユニークなデジタルデータ・デジタルアイテム



5. NFT (: Non-Fungible Token)

DS :
データサイエンス

CD :
コンテンツデザイン

MC :
メディアコミュニケーション

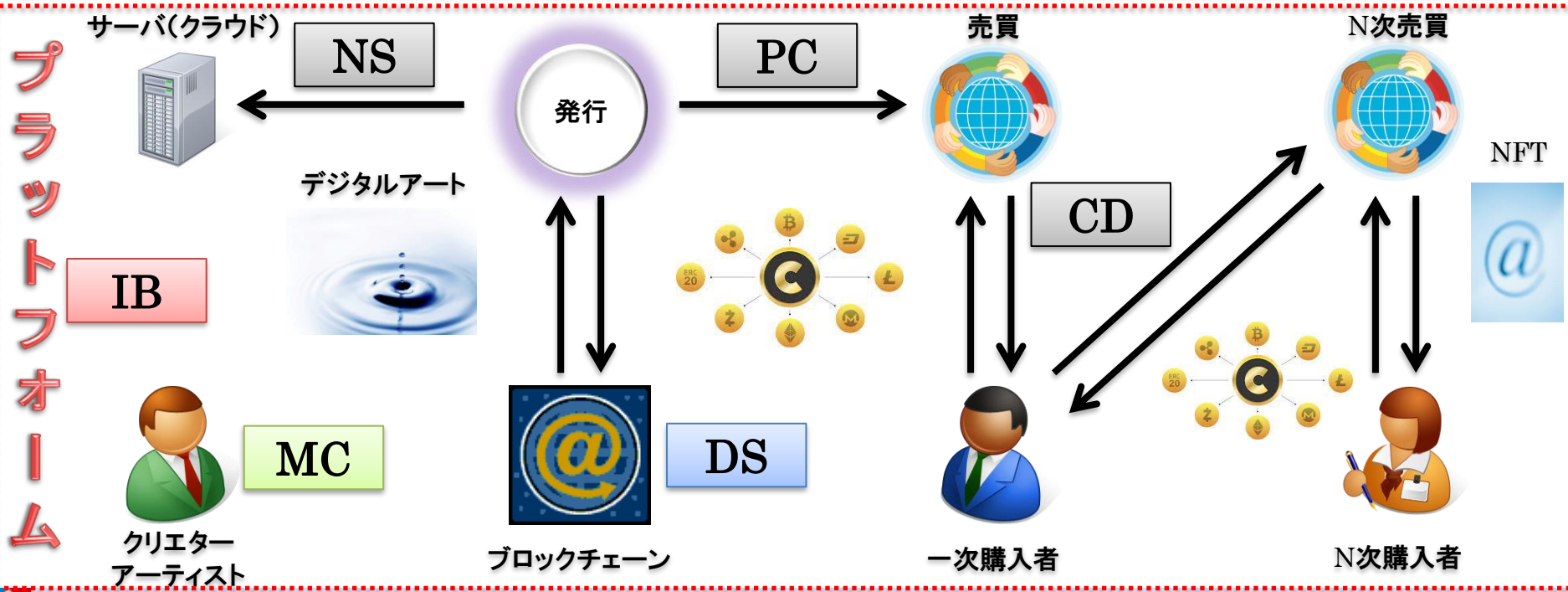
NS :
ネットワークシステム

PC :
フィジカルコンピューティング

IB :
ITビジネス

NFT

ブロックチェーン(デジタル台帳)上で発行及び取引される
識別子を保有したユニークなデジタルデータ・デジタルアイテム



6. 破壊的イノベーション領域

電気自動車

EV

フィンテック

FinTech

Disruptive Innovation

セキュリティ

Security

宇宙

Space

6. 破壊的イノベーション領域：電気自動車



※2021年04月01日時点

6. 破壊的イノベーション領域：電気自動車



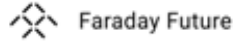
Tesla



Lucid motors



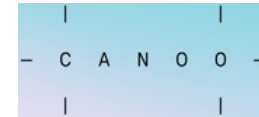
Fisker



Faraday Future



Lordstown Motors



Canoo



Rivian



Nikola Motor



Hyllion

XL Fleet



Lion Electric



Lightning Emotors



Proterra



Electrameccanica Vehicles



Workhorse Group



Electric Last Mile Solutions



GreenPower Motor



Arrival SA



Nio



Xpeng



Li Auto



Blink Charging



ChargePoint Holdings



Volta



Quantum Scape



Albemarle Corporation



Luminar Technologies

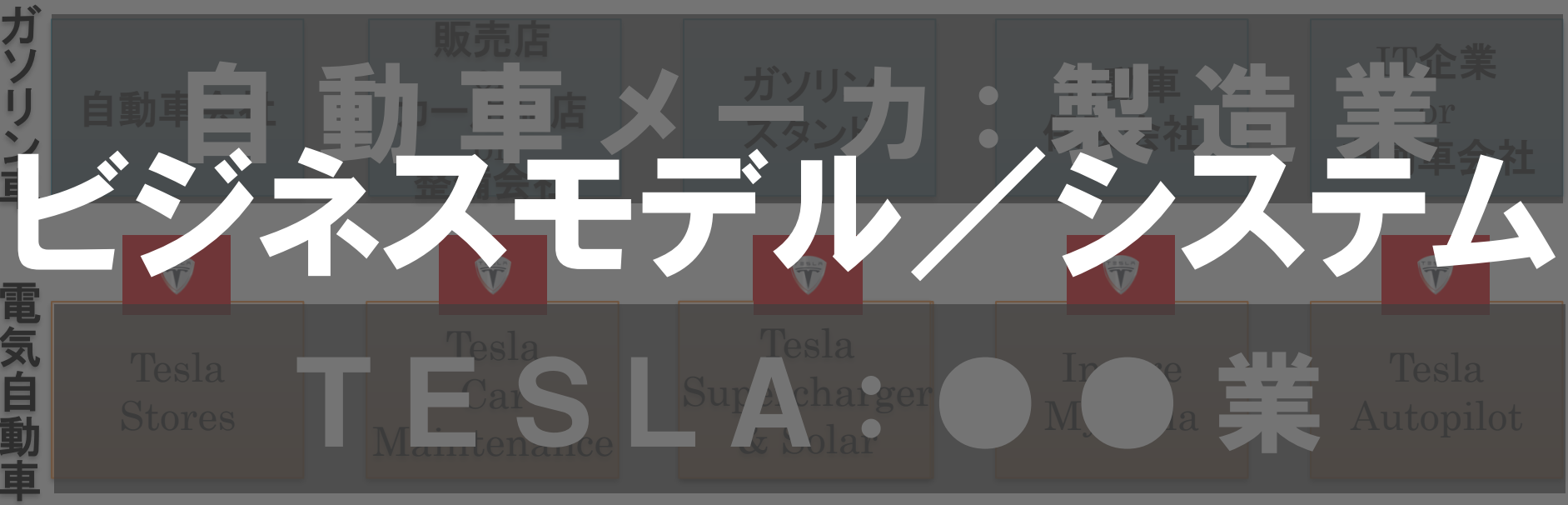
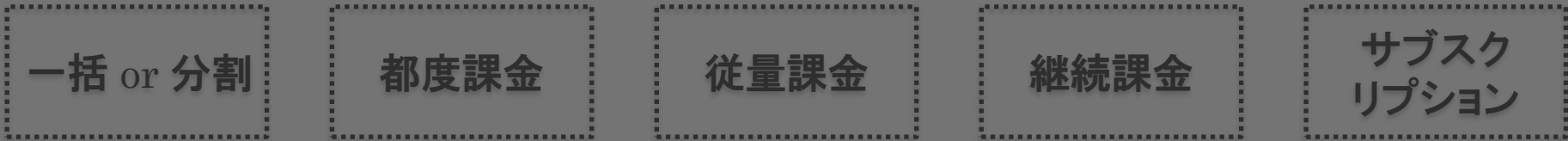


Magna International

※2021年04月01日時点

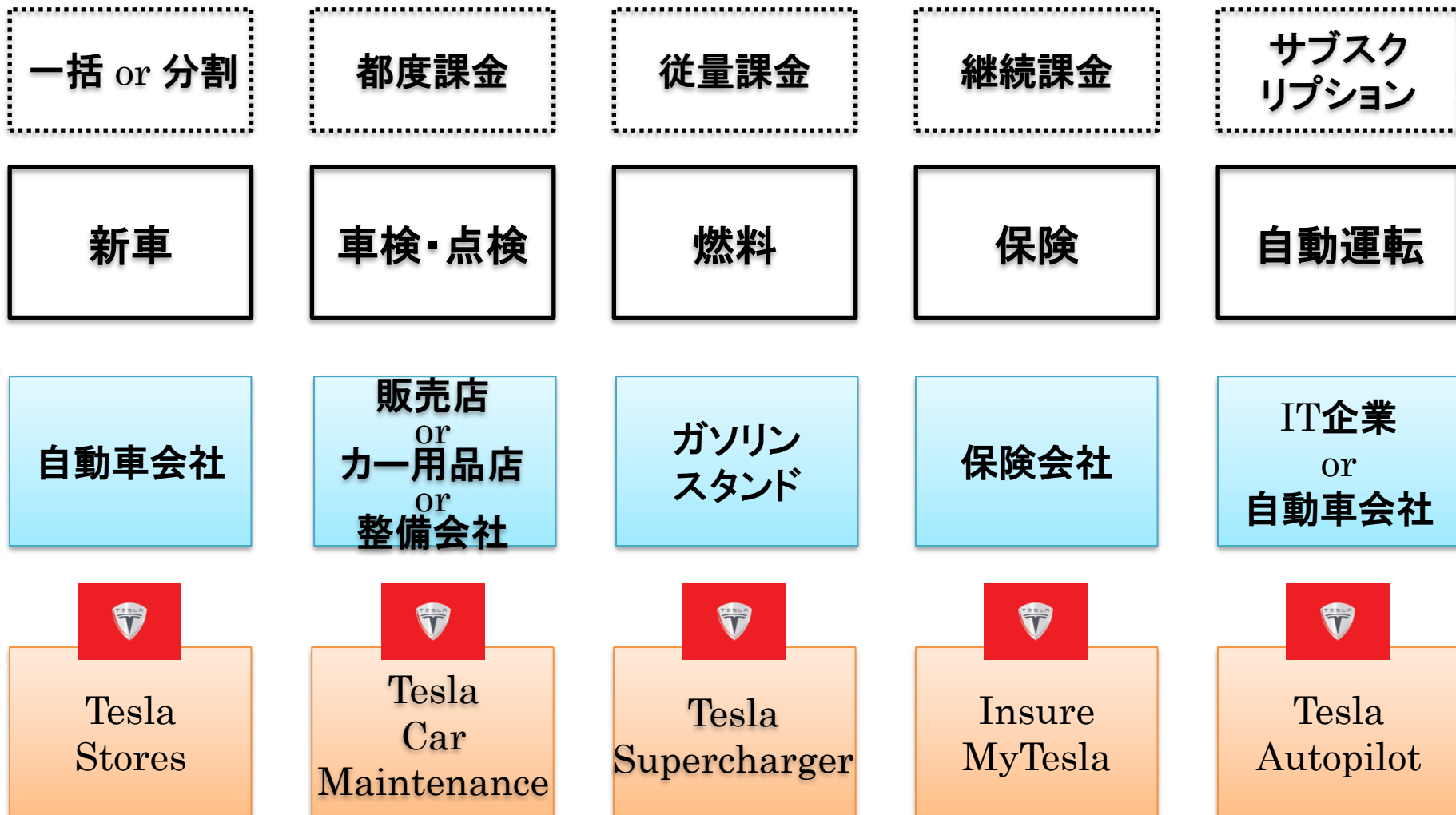
6. 破壊的イノベーション領域：電気自動車

Teslaの時価総額が莫大な理由は『ビジネスモデル／システム』の美しさによる。



6. 破壊的イノベーション領域：電気自動車

Teslaの時価総額が莫大な理由は『ビジネスモデル／システム』の美しさによる。



ガソリン車

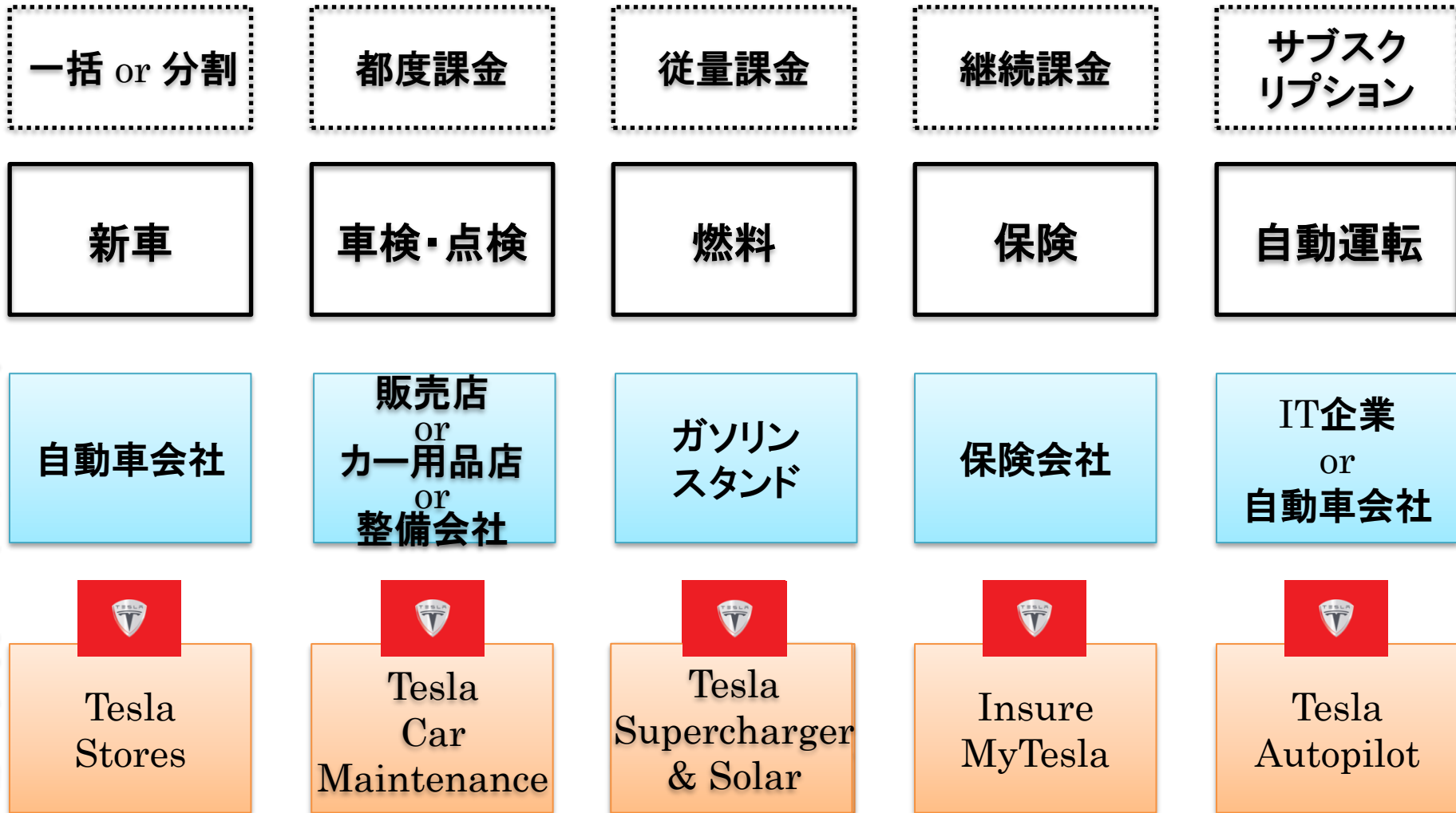
電気自動車

6. 破壊的イノベーション領域：電気自動車

Teslaの時価総額が莫大な理由は『ビジネスモデル／システム』の美しさによる。

ガソリン車

電気自動車

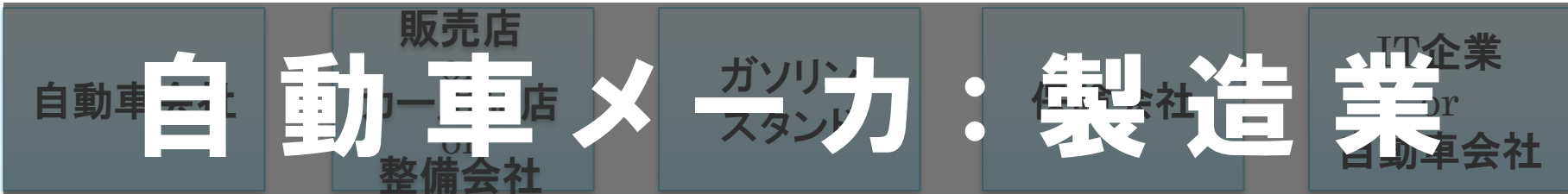


6. 破壊的イノベーション領域：電気自動車

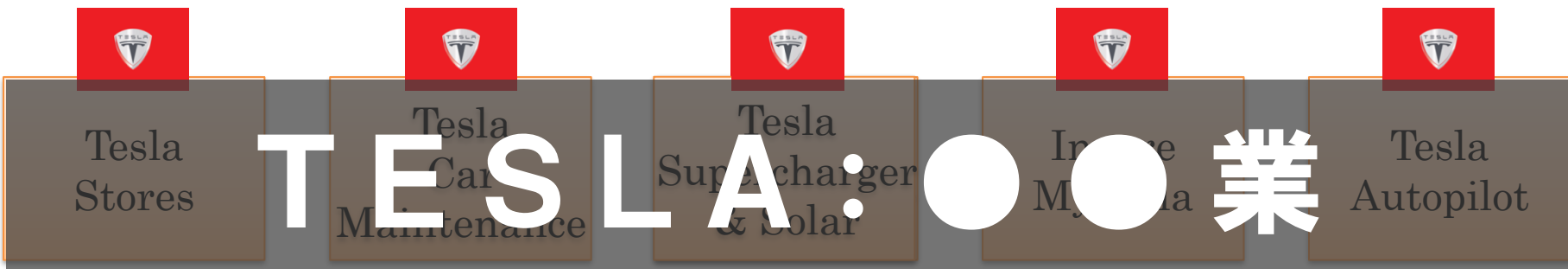
Teslaの時価総額が莫大な理由は『ビジネスモデル／システム』の美しさによる。



ガソリン車



電気自動車



6. 破壊的イノベーション領域：フィンテック

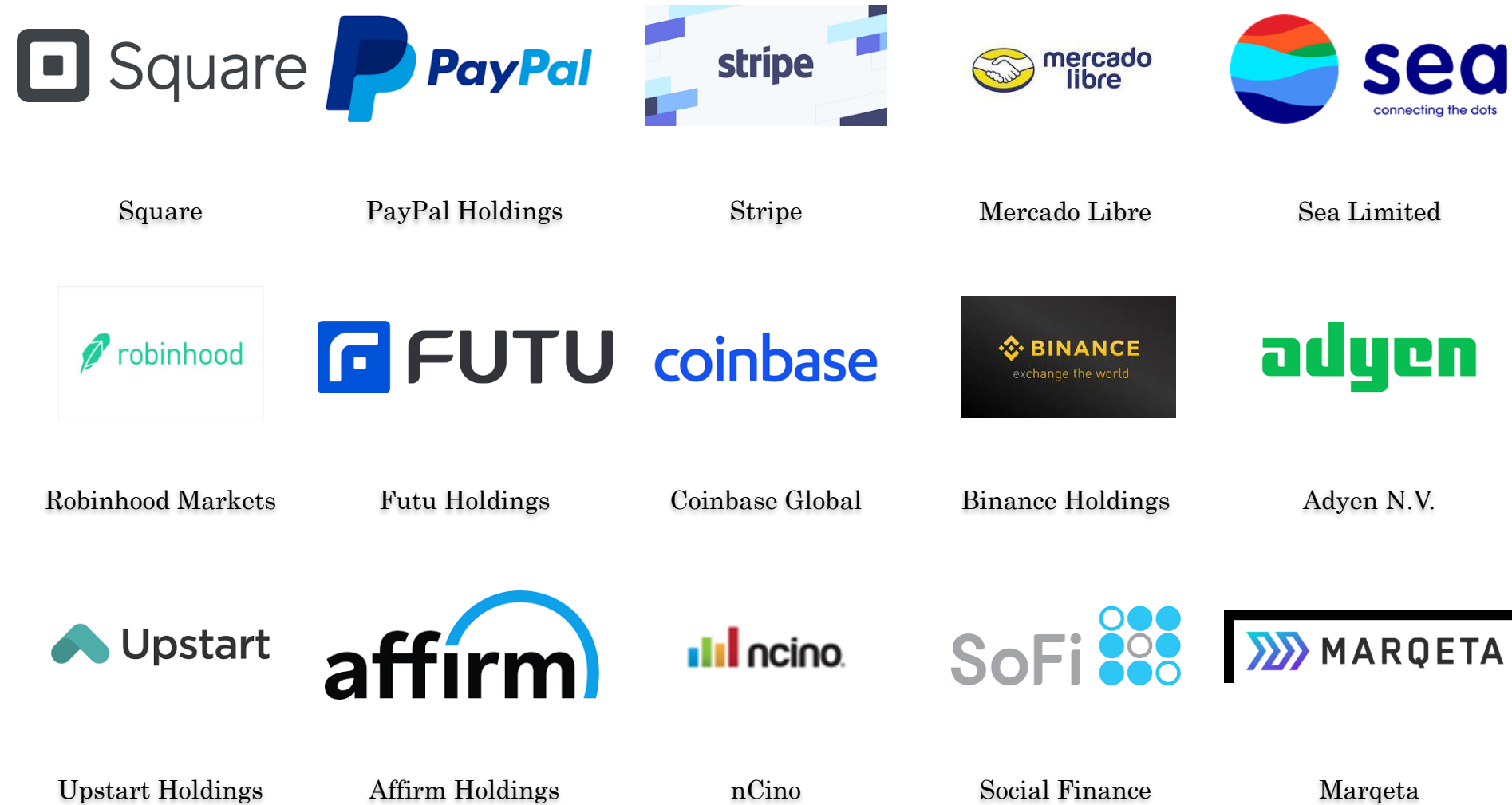


フィンテック



※2021年04月01日時点

6. 破壊的イノベーション領域：フィンテック



※2021年04月01日時点

6. 破壊的イノベーション領域：セキュリティ



CrowdStrike Holdings

Zscaler

CloudFlare

Fortinet

Palo Alto Networks

セキュリティ



SentinelOne

FireEye

Okta

Cyberark Software

Rapid7

Security



Check Point Software Technologies

Varonis Systems

NortonLifeLock

McAfee

Akamai Technologies

※2021年04月01日時点

6. 破壊的イノベーション領域：セキュリティ



CrowdStrike Holdings



Zscaler



CloudFlare



Fortinet



Palo Alto Networks



SentinelOne



FireEye



Okta



Cyberark Software



Rapid7



Check Point Software Technologies



Varonis Systems



NortonLifeLock



McAfee



Akamai Technologies

※2021年04月01日時点

6. 破壊的イノベーション領域：宇宙

宇宙

Space

SPACEX
Space Exploration Technologies

BLUE ORIGIN



Space X

Blue Origin

Virgin Galactic

Rocket Lab USA

Astra Space



Starlink

Blacksky Technology

Spire Global

Palantir

Kratos Defense & Security Solutions



Iridium Communications

EchoStar Corporation

Honeywell International

Garmin

L3Harris Technologies

※2021年04月01日時点

6. 破壊的イノベーション領域：宇宙



Space X



Blue Origin



Virgin Galactic



Rocket Lab USA



Astra Space



Starlink



Blacksky Technology



Spire Global



Palantir



Kratos Defense & Security Solutions



Iridium Communications



EchoStar Corporation



Honeywell International



Garmin



L3Harris Technologies

※2021年04月01日時点

7. 世界を席巻する企業。

世界を席巻する企業

George Kurtz Sundar Pichai Tobias Tobi Lütke

shopify

amazon **愛され12いる企業** facebook

Jeffrey Preston Bezos TESLA Mark Elliot Zuckerberg

Elon Reeve Musk

2020年代

WALL ST MICROSOFT MAIN ST

Timothy Cook *2021年04月01日時点 Satya Nadella

7. 世界を席巻する企業。

2020年代 世界を席巻する企業12

Vladimir Tenev



Elon Reeve Musk



George Kurtz

Sundar Pichai

Tobias Tobi Lütke



CROWDSTRIKE



愛されている企業



Jeffrey Preston Bezos



Mark Elliot Zuckerberg

Elon Reeve Musk



Jack Patrick Dorsey

Jen-Hsun Jensen Huang



Timothy Cook

※2021年04月01日時点

Satya Nadella

7. 世界を席巻する企業。

2020年代 世界を席巻する企業12

Vladimir Tenev



Elon Reeve Musk



George Kurtz

Sundar Pichai

Tobias Tobi Lütke



CROWDSTRIKE



応援されている企業



Jeffrey Preston Bezos



Mark Elliot Zuckerberg

Elon Reeve Musk



Road to



Jack Patrick Dorsey

The Dream Street

Jen-Hsun Jensen Huang



WALL ST

Timothy Cook

※2021年04月01日時点

Satya Nadella

MAIN ST

8. アドバイス・メッセージ

『IT』 IB : ITビジネス - ネットワーク情報学部 | 専修大学
(出典) <http://ni.ne.senshu-u.ac.jp/cp/ib/>

- 難しい問題に取り組む人材である「イノベーター」を育成
- 情報技術を使って社会に貢献
- ファイナンス, マネジメント, マーケティング, 会計, などを学ぶ
- 社会における物, 金, 人, 情報の流れ
- リアルなビジネステーマを取り上げること
- Appleはどうやってヒット商品を連発するのか
- Googleは何を売って莫大な収益を上げるのか
- ビジネスの仕組みに関心をもち, 画期的なビジネスモデルを考えたいという人
- 新しいビジネスアイデアの考案
- 先輩たちの進路はベンチャー企業の経営者, IT企業の・・・など

8. アドバイス・メッセージ

『IT+ビジネス』を 大学生活・社会生活 のなかで是非深め極めていってください。

インターンシップ + (留学)
[学 外]

IT

×

ビジネス

(最)適な組合せ

[学 内]

2つのコース + 6つのプログラム + プロジェクト

アーカイブ

専修大学 ネットワーク情報学部 ITビジネス総合演習

2021年09月29日	専大ベンチャービジネスコンテスト - One Up The Competition -』, 専修大学, 専修大学ネットワーク情報学部 / ITビジネス (応用演習) https://ko-cg.com/pdf/presentation/2021/KCG_Senshu_IB_20210929.pdf
2020年09月30日	専大ベンチャービジネスコンテスト - アントレプレナーとアントレプレナーシップ -』, 専修大学, 専修大学ネットワーク情報学部 / ITビジネス (応用演習) https://ko-cg.com/pdf/presentation/2020/KCG_Senshu_IB_20200930.pdf
2019年10月02日	『学生ビジネスプランコンテスト - ビジネスモデル/システム創造の知 -』, 専修大学, 専修大学ネットワーク情報学部 / ITビジネス (応用演習) https://ko-cg.com/pdf/presentation/2019/KCG_Senshu_IB_20191002.pdf

インターンシップ / ビジネスコンテスト

大学生・大学院生向け	大学生・大学院生インターンシップ https://ko-cg.com/internship/university/
	大学生・大学院生ビジネスコンテスト https://ko-cg.com/social/university-student-support/business-model-competition/
高校生向け	高校生インターンシップ https://ko-cg.com/internship/high-school/
	高校生ビジネスコンテスト https://ko-cg.com/social/high-school-student-support/business-model-competition/
中学生向け	中学生インターンシップ https://ko-cg.com/internship/middle-school/
小学生向け	小学生インターンシップ https://ko-cg.com/internship/elementary-school/

プレゼント

GALLERY

言葉



<https://ko-cg.com/gallery/>

<https://ko-cg.com/words/>





Thanks for Your Mighty Smile.
Live, Love, Laugh and be Happy !



**アントレプレナーとイノベーターが
いつの時代も新たな世界や未来の創り手となる**

- Discover The "NEXT" Generation of Talent -

Masashi KOMURO

<https://ko-cg.com/ceo/>

