

株式会社unlock 代表取締役社長

津島 越朗

Etsuro Tshusima

1981年生まれ / 香川県出身

サマリー

リクルート、DeNAで10年以上にわたり数々の新規事業の立ち上げに従事。
新規事業にまつわることは実務としてほぼすべて経験したので独自のノウハウがある。
得意分野は主にB to B向けの新規事業企画・開発、拡大(グロースハック)で、
特に0→1が得意。支援実績は規模、業種、地域問わず約50社ほど。
手がけた新規事業のメディア掲載実績も多数あり。



新規事業立ち上げ、
マーケティング戦略立案、
M & A 戦略が専門。

経歴

2005年	株式会社リクルート入社 人材事業営業部
2008年	同上 インターネットマーケティング局、マーケティング・新規事業企画
2011年	株式会社ディー・エヌ・エー入社 サンフランシスコにて現地法人のマーケティング組織の立ち上げ
2013年	株式会社DeNAライフサイエンス 東京大学医科学研究所と遺伝子検査MYCODEの立ち上げサービス & マーケティング責任者
2014年	株式会社DeNAロケーションズ 代表取締役社長 海外のテクノロジーベンチャーとの合併企業
2016年	独立(現在) 株式会社unlock設立

特徴
1

実務経験をもとにしたノウハウ

いわゆるコンサルティングファームのようにプランニングと分析に時間をかけるのではなく、実行と市場活動、市場からの反応を重視した、調査やテスト、次の打ち手のご提案を「スピード重視」で実施します。

特徴
2

提案内容のバリエーションが豊富

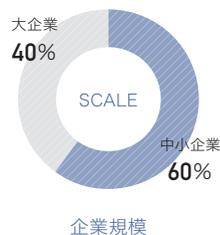
AIやブロックチェーン、IoTなどの最新テクノロジー活用の事業アイデアはもちろん、敢えてアナログなモデルに商機を見出した成功実績もあります。

特徴
3

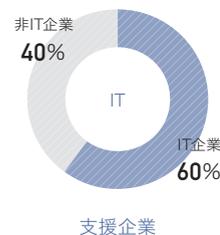
丸投げお任せください

全行程または一部をアウトソース可能。企画、調査、事業計画策定、開発、テストマーケティング/営業、広報/PR、プロモーション含めて全て代行します。

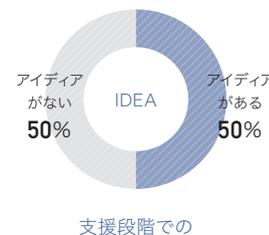
支援企業の特徴



企業規模



支援企業IT企業比率



支援段階でのアイデアの有無

よくあるご相談

- ・やりたいことがまとまらない
- ・新規事業の進め方がわからない
- ・新事業アイデアが思いつかない
- ・新規事業に割ける人的リソースが不足している
- ・アイデアへの可能性や客観的な意見が欲しい
- ・新規事業を作った後に拡販するマーケティングの知見がない
- ・社内新規事業のコンテスト設計や応募者増の改善提案がほしい

<p>A社</p>  <p>病児保育</p> <p>中小企業</p>	<p>B社</p>  <p>Web制作</p>	<p>C社</p>  <p>段ボール製造</p>	<p>D社</p>  <p>フィットネス</p>	<p>E社</p>  <p>TV局</p> <p>大手企業</p>
<p>支援テーマ・相談内容</p> <p>第2創業期。 次の柱となる事業を築きたい</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆新規事業の方向性を根拠と共に、戦略的に示して欲しい。 	<p>受託業務以外の 自社サービス事業を持ちたい</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆受託業務しか経験がなく、新規事業立ち上げ方が全くわからないので、ゼロから手取り足取り教えて欲しい。 ◆客観的に事業性を評価して欲しい。 ◆マネタイズ方法を教えて欲しい。 	<p>縮小業界において新製品開発により自社を成長させたい</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆新規事業のアイデアがないので出して欲しい ◆新規事業の立ち上げ方が全くわからないので、ゼロから手取り足取り教えて欲しい。 	<p>主力事業依存からの脱却。 次の柱を築きたい</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆自社社員を新規事業案の事業化を通して、メンタリングすることで新規事業立ち上げのノウハウをインストールして欲しい ◆自社とシナジーが高く、収益性の高い新規事業を提案して欲しい 	<p>縮小する業界において新サービス開発により、生き残りたい</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆新規事業のアイデアがないので出して欲しい ◆新規事業の立ち上げ方が全くわからないので、ゼロから手取り足取り教えて欲しい ◆できる限り自社リソースを活かし、既存事業とシナジーの高い事業を考えて欲しい
<p>支援内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.市場分析 2.将来予測 3.戦略オプション整理 4.向かうべき方向性提案 	<ol style="list-style-type: none"> 1.新規事業案の出し方助言 2.新規事業案の提示 3.新規事業案の評価 4.新規事業案の戦略提示 5.新規事業案のPR戦略助言 	<ol style="list-style-type: none"> 1.新規事業案の出し方助言 2.新規事業案の提示 3.新規事業案の評価 4.新規事業案の戦略提示 5.新規事業案のPR戦略助言 	<ol style="list-style-type: none"> 1.社員への新規事業レクチャー 2.新規事業案の提示 3.新規事業案の評価 4.新規事業案の戦略提示 5.新規事業案のPR戦略助言 	<ol style="list-style-type: none"> 1.新規事業案の出し方助言 2.新規事業案の提示 3.新規事業案の評価 4.新規事業案のプロダクト設計 5.新規事業案の戦略提示
<p>関り方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・毎週2時間/回程度のMTG ・チャット相談常時 	<ul style="list-style-type: none"> ・毎週2時間/回程度のMTG ・チャット相談常時 	<ul style="list-style-type: none"> ・毎週2時間/回程度のMTG ・チャット相談常時 	<ul style="list-style-type: none"> ・週3回8時間/回程度のMTGや調査提案活動 ・チャット相談常時 	<ul style="list-style-type: none"> ・隔週2時間/回程度のMTG ・チャット相談常時
<p>成果</p> <p>約3年がかりで、新規事業立ち上げに成功。立ち上げた事業は軌道に乗り、黒字化に成功。</p>	<p>初の自社事業であるアプリをリリース。ターゲットであった主婦向け番組「とくダネ」等に取り上げられ、サーバーダウンするほどアクセス集中。一方で、マネタイズは想定よりやや苦戦し、チューニング中。</p>	<p>新製品の特許取得が正式に完了。今後テストセールスにて細かい仕様を調整し、量産化。体制を整えて、近日中に本格リリース予定。</p>	<p>私が考案した事業が社長承認を得て事業化・リリース。シニアをターゲットにした事業がヒットしており、次の柱に成長する期待。</p>	<p>数度の経営会議を経て、プロジェクト化の承認を得た。プロトタイプ制作からの製品有用性テストへ移行。緊急度の高い経営課題と関連が強い事業であるためクライアントの意欲が非常に高い。</p>