



「D2C ビジネス Academia」キックオフセミナーの開催について

【問合せ】大阪商工会議所 国際部（笹本・長尾）
TEL：06-6944-6411

- 大阪商工会議所と一般財団法人関西情報センターは、全3回の研究会「D2C ビジネス Academia」を立ち上げ、そのキックオフイベントとして、6月24日に D2C(Direct to Consumer)の概要や事例紹介を行うオンラインセミナーを実施する。
- コロナショックにより、メーカーや小売りといった業界を超えて、オンラインへの出店が急増する中、他社との差別化のポイントは、プロダクトの世界観や顧客とのリレーション構築に移りつつある。
- そこで本研究会では、既存の企業が「D2C」というスタイルで、オンラインを起点として顧客とダイレクトなつながりを作るためのノウハウを理解するとともに、ブランドの立ち上げに必要な「世界観」を磨くため、先行事例の研究やワークショップを行う。
- 6月24日に開催するキックオフ オンラインセミナーでは、テクノロジーとデザインで D2C ブランドを支援する株式会社フラクタで、複数のプロジェクトを手掛ける狩野雄氏から、D2C ブランドの本質や躍進する理由を紹介した後、ペットフードの企画・製造・販売に挑むスタートアップ・オネストフード株式会社代表取締役の佐藤淳氏が、事業の立ち上げや事業運営の課題等について話題提供する。続けてパナソニック株式会社アプライアンス社で、コーヒー焙煎サービス「The Roast」の事業企画・事業推進を手掛ける井伊達哉氏が、サービスを生んだ背景やユーザーとの直接的な関係構築について説明する。
- その後、狩野氏、佐藤氏、井伊氏の3名による、ブランドの立ち上げや顧客とのダイレクトなチャネル構築等、新たなビジネス創出における課題とその克服についてのパネルディスカッションを行う。

キックオフセミナー概要

【「D2C ビジネス Academia」キックオフセミナー】

1. 日 時：2020年6月24日(水) 15:00～17:15

2. 配信方法：YouTube Live によるオンラインセミナー

3. 対 象：スタートアップ・中小企業経営幹部、デザイナー、クリエイター、マーケター、新規事業担当等

4. プログラム：

15:00-15:30 D2C ブランドの本質と躍進の理由

株式会社フラクタ ブランド・ストラテジック・プランナー局 局長

狩野 雄氏

15:30-15:45 D2C スタートアップのリアル

オネストフード株式会社 代表取締役

佐藤 淳氏

15:45-16:00 The Roast が届ける価値とは？

パナソニック株式会社 アプライアンス社 事業開発センターThe Roast プロジェクト

井伊 達哉氏

16:00-16:10 休憩

16:10-16:15 D2C ビジネス Academia の紹介

大阪商工会議所 国際部

笹本 慧

16:15-17:15 パネルディスカッション

パネリスト

株式会社フラクタ ブランド・ストラテジック・プランナー局 局長

オネストフード株式会社 代表取締役

パナソニック株式会社 アプライアンス社 事業開発センターThe Roast プロジェクト

モデレーター

大阪商工会議所 国際部

狩野 雄氏

佐藤 淳氏

井伊 達哉氏

笹本 慧

5. 定員:なし

6. 参加費:無料(要事前申込)

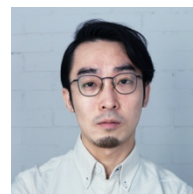
7. 主催:大阪商工会議所、一般財団法人関西情報センター

8. 申し込み:<https://secure.kiis.or.jp/tm/200624d2c/>

9. 登壇者:

狩野 雄氏 (株式会社フラクタ ブランド・ストラテジック・プランナー局 局長)

グラフィックデザイナーからキャリアをスタートし、FRACTA では自社サービスのディレクターから自社新規事業開発まで幅広く手掛けポジション越境したプランナー。現在は局長として、ブランディングは企業・事業の生命活動そのものという観点で、ブランドの本質的な魅力を引き出し自走するための共創的ブランディングを展開。web ディレクション、事業コンサルティング、UX デザインと幅広く領域で様々なブランドを支援。



佐藤 淳氏 (オネストフード株式会社 代表取締役)

学生時代に雑貨&アパレルの EC 企業にてインターンを経て、2009 年から EC コンサルティング会社を設立し、4 年間に亘って食品、雑貨、アパレル、サプリメント等の分野を支援。2013 年に事業を売却し、食品 EC のオイシックス株式会社(現オイシックス・ラ・大地株式会社)に入社。その後、オンラインデパチカ事業「Oiチカ」の立ち上げ責任者、EC 事業本部の販売推進室責任者を歴任し、販促企画、商品開発、会員制度の設計、PC/スマートフォンの UI 設計等に従事。2016 年からは、社内ベンチャーファンド「フードテックファンド」を立ち上げ、食関連ベンチャー企業への投資やアライアンスを実行。2018 年 7 月にオイシックスを退職し、ペットフード D2C の「オネストフード株式会社」を起業。



井伊 達哉氏 (パナソニック株式会社 アプライアンス社 事業開発センター The Roast プロジェクト 事業リーダー)

パナソニック株式会社にて、DVDやデジタルカメラの市場立ち上げ時の海外マーケティング、その後デジタル機器の知的財産権(特許ライセンス)業務などの経験を経て、2014 年からは新規事業の創出を担当する現部署のアプライアンス社 事業開発センターに異動。新規事業の一つであるコーヒー焙煎サービス「The Roast」プロジェクトに従事し、2017 年から事業をスタート、現在はその事業リーダーを務める。



「D2C ビジネス Academia」開催趣旨

コロナショックにより、消費行動が大きくオンラインにシフトする中、多くの企業が新たに EC チャネルの開拓を模索し始め、同時に小売りとメーカーの垣根も徐々に融解し、オンラインへの出店はこれまで以上に加速しています。一方、プロダクトに対するユーザーの評価軸は、「機能的価値」から「情緒的価値」へと移りつつあり、より魅力的で共感を呼ぶブランドが評価を集めています。

こうした変化の中、単なる「直接販売」を超えて、ブランドとしての深い「世界観」を語り、「テクノロジー」を使って、ユーザーに良質な体験を提供するとともに、ユーザーの反応からプロダクト開発へのフィードバックを得る「D2C」に関心が集まっています。

ECにおける競争環境の激化に加えて、急速な D2C スタートアップの増加に伴い、これまで機能的価値を優先して製品開発を行ってきた既存企業が、シェアを奪われる可能性も指摘される中で、既存企業は今後どのような取り組みを進めるべきでしょうか？

こうした課題意識の下、ブランドの「世界観」を語ることを通して、プロダクトの差別化を図るとともに、「テクノロジー」を活用した、より強固で継続的なユーザーとのリレーションを構築する方法を考える「D2C ビジネス Academia」を開催します。

以上