



2021年（令和3年）4月27日

報道各位

DAIKO presents 「D2C×顧客価値」**2021年5月17日(月) D2C 無料オンラインセミナー開催！****ゲストスピーカー：新規事業創出の専門家 守屋実氏**

株式会社大広（代表取締役社長：落合寛司、本社：東京都港区、以下「大広」）は「我々は、企業と顧客と、社会を敬愛する」をフィロソフィーに、顧客価値を基軸としたマーケティング活動の支援・実践を行っております。中でも、D2C ビジネスの可能性と成長性に早期に着眼し、それを志向する企業の支援、そしてそのためのソリューションの整備を行なってきました。

蓄積された知見や今後のビジネスの可能性を共有するために、オリジナルのオンラインセミナー“**DAIKO presents 「D2C×顧客価値」**”を開催することとしました。真のD2C（Direct to “Customer”）には、顧客価値を基軸とした戦略思考が重要との考えをタイトルに込めたセミナーです。

第1回は、提携パートナーで新規事業創出の専門家 守屋実氏（株式会社守屋実事務所 代表取締役社長）をお迎えします。守屋氏著書「起業は意志が10割」（講談社）の出版を記念して、新しい時代の「起業・新規事業」をテーマとしたセッションです。本セミナーを通じて、ビジネスモデルとしてのD2Cの理解を共に深めたいと考えています。

【DAIKO presents 「D2C×顧客価値」】**「vol.1 D2C な事業を起こし育てる実践術」**

- ・スピーカー：守屋 実氏（守屋実事務所）、鬼木 美和（大広 D2C ビジネス推進局 局長）
- ・日程：2021年5月17日（月）19:00～20:00
- ・開催形式：オンライン
- ・申し込み：無料（登録制）

<https://passmarket.yahoo.co.jp/event/show/detail/02zag22p17m11.html>

顧客と企業の直接的な接点・関係性の重要性が高まる中、業種を問わず、あらゆる企業に事業のD2C化が求められています。これからD2Cビジネスに取り組もうとされる方、既にD2Cビジネスを手掛けられている方、D2Cのビジネスモデルに興味をお持ちの方、多くの方のご参加をお待ちしています。

<上記に関するお問い合わせ>

【スピーカー紹介】

守屋実氏（株式会社守屋実事務所 代表取締役社長）



1992年ミスミ入社、新規事業開発に従事。2002年新規事業の専門会社エムアウトをミスミ創業者の田口氏と創業、複数事業の立上げと売却を実施。2010年守屋実事務所を設立。新規事業創出の専門家として活動。ラクスル、ケアプロなどの創業に参画。JAXAなどのアドバイザー、内閣府の有識者委員、山东省の人工知能高次顧問を歴任。2018年にブティックス、ラクスル、2か月連続上場。「新しい一歩を踏み出そう!」（ダイヤモンド社）著。

鬼木美和（株式会社大広 D2C ビジネス推進局 局長）



食品・日用品企業のAEチームで経営課題に従事したのち、2008年から約10年間「企業ブランディング」の専門チームに所属。2016年からは社会・経済・生活動向から未来の兆しを分析する「戦略情報室」を兼務。2019年から新設の「事業開発局」にて企業の新たな事業領域開拓・育成に従事。さらに2021年より、顧客と直接つながり事業を育成し続ける「D2C ビジネス推進局」を始動。日本マーケティング協会 マーケティング マイスター講師

【守屋実氏著書「起業は意志が10割」 紹介】



JAXA、JR 東日本、ラクスルなど全部で 52 連続!
新規事業立ち上げの達人が教える、
同時多発進化時代の「起業・新規事業」成功法。
未来のユニコーン起業家は、この本から誕生する!

どんな時も、前に進め!

テレワーク、オンライン授業、オンライン医療などなど、DX や IoT を軸にした新しい産業の勃興は加速している。アフターコロナ社会の新しい課題を解決しようとする若い会社に資金が集まっている。

本書はその熱狂のただ中に身を投じようとする将来のユニコーン起業家たち、また古い産業の大企業で新規事業を興そうともがいている人たちのニーズに応える、実践的な起業の教科書である。

※2021年5月10日発売予定

以上