

EXECUTIVE DINNER NAVIGATING SOFTWARE MONETIZATION



帝国ホテル
2024年11月28日
17時00分 - 21時00分

BIEE



講演者



高橋 均
ソフトウェアマネタイゼーション事業本部
本部長
タレスDIS ジャパン株式会社

経歴
2005年、ジェムアルト（現タレスDIS）に入社。モバイルサービス事業本部にてMNO、MVNO向けSIM、eSIM、サービスプラットフォームの事業開拓に従事、2018年よりソフトウェアマネタイゼーション事業本部 本部長に就任し、エンタープライズソフトウェアのサブスクリプションによる収益化ソリューションビジネスを牽引

青嶋 稔
コンサルティング事業本部
フェロー
株式会社野村総合研究所

リカーリングによるビジネスモデル改革

日本の製造業は製品での品質だけでは競争に勝てなくなっている。顧客の成功体験を構築していくことにより、顧客と太く長くつながるリカーリングモデルにより、ビジネスモデルを改革していくと必要だ。そのためには、顧客にどのような顧客体験を提供したいのかその提供価値を明確に定め、セキュリティを担保した状態で、顧客と繋がるITの仕組みを構築していくことが必要だ。

経歴
1988年 大手精密企業入社、10年間の米国駐在の間、事業企画、新規事業創出、マーケティング、M&AとPMIなど様々な経験を経て、2005年野村総合研究所入社、12年同社初パートナー、19年同社初シニアパートナー、21年同社初フェロー就任。専門はリカーリングによるビジネスモデル改革、ビジョン、中長期戦略策定、米国公認会計士

栃本 克之
シニア・パートナー 日本代表
サイモン・クチャーアンドパートナーズ

「モノ売り」から「コト売り」への転換 ～価格戦略を通じた収益最適化手法～

製造業やメーカーをはじめとするB2B企業の間で、「モノ売り」から「コト売り」への転換が叫ばれて久しいですが多くの企業がまだその取り組みに着手できていない、もしくは満足いく結果に至っていないのが現状ではないでしょうか。本セッションでは、B2B企業がサブスクリプション事業へ転換する際に必要な取り組みや、価格戦略の観点から検討すべき重要なポイントを、具体的な事例を交えながらご紹介いたします。

経歴
30年以上にわたるコンサルティング経験を持ち、国内外の様々な企業に対し、一貫してトップラインの成長をテーマに支援。
富士銀行（現みずほ銀行）、ペイン、BCG、モニター・グループ日本支社長、戦略ブティック エム・セオリー設立を経て、サイモン・クチャーに参画。

中央大学客員教授（2017年度まで）
早稲田大学 政経学部 政治学科卒
シカゴ大学 経営学部 大学院修士（MBA）

渡邊 光行
開発部
部長
株式会社キャドマック

独立系シートメタルCAD/CAMベンダーが真のISVになるために

株式会社キャドマックはシートメタル業界では稀有な独立系ソフトウェアベンダーだ。1993年創業以来、約3,000社・5,000ライセンスの規模を持つ。複数の自社製ソフトウェアを販売・サポートしているが、ライセンス管理を開発パートナーに依存している状況であった。真のISVになるべく自社ライセンスコントロール体制を構築するため、なぜ、Thales Sentinelを選定しどのようにGo Liveを迎えたのか。

経歴
茨城県日立市出身。東京科学大学（東京工業大学）有機材料工学科卒業。同、大学院 有機高分子物質専攻中退後、ソフトウェアベンチャーに就職。鉄道・電力等のミッションクリティカルシステムやWEBシステム開発に携わる。30歳よりキャドマックに転職。

Cadmac



前田 利幸
ソフトウェアマネタイゼーション事業本部
ビジネスバリューコンサルタント
タレスDIS ジャパン株式会社

ソフトウェアビジネスに取り組む企業に対し、マネタイズを実現するためのコンサルティングやトレーニング、ソリューション提案を実施。業界紙やWebメディアに寄稿するとともに、全国各地で収益化に関するセミナーや講演活動を展開している。同志社大学大学院ビジネス研究科修了（MBA）