

PROFILE



同志社女子大学 学芸学部 教授 川田隆雄

日本でめずらしい、プロデューサー型の人材の研究をしています。自分の思いつきを形にすることが出来た人たちが、「プロデューサー型人材」の行動パターンや資質の研究をしています。現在、世界のトップ企業の人材調達はこのような「プロデューサー型人材」にあり、大企業の人事部などから注目されています。JMA（日本能率協会）やりそな銀行等でセミナーをおこなう一方、企業のコンサルもしています。



CCC マーケティング株式会社 データベースマーケティング研究所 所長 毛谷村剛太郎

大学院修了後、大手出版社にて EC 事業の立ち上げに従事したのち、大学の研究所にてマーケティング領域での産学連携プロジェクトを数多く手掛ける。2008 年より CCC にて T ポイントデータを活用した新たなマーケティング技術の研究開発に従事し、各種 AI 技術や機械学習技術を活用した多くのオリジナルメニューやサービスをプロデュースしている。



キラメックス株式会社 代表取締役副社長 金麗雄

1980 年生、兵庫県神戸市出身。2004 年 4 月、楽天株式会社に入社。入社後まもなく楽天イーグルス創業メンバーとして球団立ち上げに参加。その後、広告事業に従事。2008 年 5 月、楽天株式会社を退社。2010 年 5 月、キラメックス株式会社に参画し、営業部隊を統括。2018 年 6 月、代表取締役副社長に就任。プログラミングやアプリ開発を学べるオンラインスクール【TechAcademy（テックアカデミー）】を運営。現役のプロのパーソナルメンターが学習をサポートするオンラインブートキャンプを開催。500 社・25,000 名を超える教育実績。日本 e-Learning 大賞受賞。



アマゾンジャパン合同会社ワイヤレス事業部 事業部長 関融

EC (e-Commerce) 市場は毎年成長を続けており、市場規模は 2020 年には 20 兆円台まで成長し、小売り市場の 20% を占めると予想されています。その勢いはアマゾンや楽天、ヤフーといった大手専門だけではなく、中小のネットショップ、また個人間売買を軸とする CtoC（個人対個人）、そして最近では CtoB（個人対企業）市場も生まれるなど、その広がりを見せています。本講演では、EC をビジネスにどう活用できるか悩んでいる方々へ EC の特長と今後の展望を理解して頂くことでビジネス機会に対する「インサイト」を提供することを目的とします。講演は大きく「EC を知る」、「EC を使う」、「EC を予測する」の 3 つのテーマで構成し説明させていただきます。



株式会社イーシーキューブ 取締役社長 CEO 金陽信

1998 年に中学を卒業後、単身韓国に留学、2006 年に中央大学（韓国）を卒業し帰国。2007 年、任天堂様入社し韓国任天堂の立ち上げ期に Wii や DS のローカライズを担当。スマートフォンの登場に Web の新たな可能性を感じ、2008 年、株式会社イーシーキューブへ転職。開発、エバンジェリストを経て 2013 年より EC-CUBE 事業部 部長として事業を牽引し、2014 年のマザーズ上場へ貢献。2018 年 10 月 事業分社化に伴い株式会社イーシーキューブ取締役社長 CEO に就任。推定店舗数 35,000 店舗、推定流通額 2,100 億の日本 NO.1 EC オープンソース EC-CUBE を「ワクワクするショッピング体験を創出する EC プラットフォーム」へ進化を牽引中。



株式会社ジェーピーマネジメント 代表取締役 後藤あかね

34 歳で起業。現在は国内・海外で複数の事業展開しています。自分の事業を複数展開をした経験を生かして、※女性の起業支援・独立支援・※発想やアイデアを「ビジネス化」してお金の流れを作る。※他業種を融合させて 1 つのビジネスに統合する。 ※海外進出支援などいくつもの案件に携わっています。私の役割は、「女性ならではの視点でビジネスを具現化させていく」「アイデアや発想をビジネスにし、お金の流れを作る」「売上アップの為の事業の見直し」です。



株式会社 Ridilover 地域協働事業部長 中島利恭

平成 21 年、東京大学在学中、代表の安部と共に「リディラバ」の設立に従事。青森県六ヶ所村にて再処理施設ツアー、震災後 1 年経過した石巻市にて被災地域医療ツアーなどの地域課題を題材としたスタディツアーの企画・催行に携わる。三井住友海上火災保険株式会社にて北海道内大企業の法人のリスクコンサルティング・保険手配などに 3 年半従事した後、株式会社 Ridilover へ転職。

社会課題の現場へ訪れるスタディツアーを企画・運営している当社にて、法人向け研修事業の開発や中高生向けにアクティブラーニング型教育旅行の提供を行う事業責任者を務める。平成 28 年 1 月より地域課題を題材としたスタディツアーを通して、課題解決に取り組む人材を送り込み、関係人口を形成する地域協働事業を立ち上げ、事業部長として 10 以上の自治体と協働。多数のツアー企画・催行および関係人口形成の実績を持つ。



OKTA 大阪 次世代貿易スクール お申し込み方法

申し込み締め切り日：2019 年 6 月 30 日（日） 定員：100 名

QR コード

右記の QR コードからお申込みください。
必要事項を入力の上、「送信」をクリックしてください。

ホームページ

下記 URL の OKTA 大阪ホームページ内の告知ページより、お申込みください。

<http://okta-osaka.com>

お問合わせ

2019 OKTA 大阪 次世代貿易スクール実行委員会（OKTA 大阪事務局）
大阪市中央区安土町 2-3-13 20 階 KOTRA 大阪内 TEL：06-6262-3838 FAX：050-3737-6734
E-mail:school@okta-osaka.com

