

— Lead Consultant Profile

現役の事業責任者が、 急所を、共に見つける。



CHIMOTO Yoshikazu

千本 祥三

CURRENT POSITIONS

株式会社ALL CONNECT

執行役員 / 第二事業本部 本部長

株式会社ディーナビ

代表取締役

NetLink株式会社

社外取締役

国立大学法人 福井大学

アントレプレナーシップ論 講師

新規事業を任された担当者の最大の悩みは、

「やるべきことが多すぎて、何から手を付けるか

分からない」こと。

その急所を、貴社と共に見つける。

事業の急所は、 必ず内側にある。

新規事業の現場で、最も多い失敗は何か。

それは、「**網羅的な戦略**」を作ろうとしすぎることです。市場調査、競合分析、事業計画、稟議資料、体制構築——やるべきことを全方位に並べた瞬間、事業は動かなくなります。

私自身、現役の事業責任者として複数の新規事業を立ち上げ、そのうち4件でリリース後の撤退判断を下し、2件は自然消滅、コスト投下前に断念した検討案件は数十件にのぼります。**失敗を含めて、あらゆるフェーズを内側から経験**してきました。

その経験から、ひとつ確信していることがあります。

どの事業にも必ず「**これ1つを解けば、全体が動き出す急所**」が存在する。

急所は、市場の側ではなく、貴社の内側にあります。**自社の眠ったアセット、組織の力学、上層部の本当の意図**——これらを丁寧に解きほぐした先に、必ず1点見つかります。

私の仕事は、その急所を貴社と共に見つけることです。正解を押し付けることでも、分厚い資料を納品することでもありません。最終判断は貴社が下す。**私は、判断の質を上げる役割に徹します。**

新規事業を、本当に立ち上げきりたい方とお会いできることを、楽しみにしております。

千本 祥三

NetLink株式会社 社外取締役 / リードコンサルタント
株式会社ALL CONNECT 執行役員 第二事業本部 本部長

現職・役職

株式会社ALL CONNECT

執行役員 / 第二事業本部 本部長

FUKUI・TELECOM・¥40B+ GROUP

福井県福井市本社の通信事業会社(2025年2月時点 グループ連結売上¥40B超)。複数のキャリアブランド(UQモバイル / Y!モバイル等)および広報・マーケティング領域を統括する第二事業本部の責任者。年間予算¥5億規模の意思決定を担当。

株式会社ディーナビ

代表取締役

FUKUI・WiFi / NYCOMO・2017-

2017年設立。「選べるWiFi」「NYCOMO」等のサービスを通じ、通信回線・サービス選定支援を提供。代表として経営全般を統括。

NetLink株式会社

社外取締役 / リードコンサルタント

SALES × AI × MARKETING

「営業 × AI × マーケティング」事業を展開する企業の社外取締役を兼務。「事業創出コア戦略®」のリードコンサルタントとして、新規事業アドバイザーを統括。

国立大学法人 福井大学

アントレプレナーシップ論 講師

ACADEMIA・ENTREPRENEURSHIP・
2024-

竹本拓治教授主宰のアントレプレナーシップ論にて年複数回の継続講義。事業構築の体系化を、国立大学のアカデミック領域で実施。

大企業内における 新規事業の立上げと撤退。

<p><i>Annual Budget</i></p> <p>¥5B</p> <p>事業本部長として統括する年間予算規模</p>	<p><i>Group Revenue</i></p> <p>¥40B+</p> <p>所属企業のグループ連結売上(2025/02時点)</p>
<p><i>New Ventures Launched</i></p> <p>6 件</p> <p>大企業内で立ち上げた新規事業 (リリース到達)</p>	<p><i>Cost-incurred Withdrawals</i></p> <p>4 件</p> <p>リリース後にコスト投下した上での撤退判断</p>
<p><i>Naturally Sunset</i></p> <p>2 件</p> <p>市場・体制変化を理由に自然消滅した事業</p>	<p><i>Pre-investment Aborted</i></p> <p>30 – 100</p> <p>コスト投下前に検討段階で断念したアイデア</p>

RECENT ACTIVITY

直近の稟議承認

予算**¥30M**規模で、新規プロジェクト2件を承認・立ち上げ中。
(2025年度)

統括ブランド数

複数キャリアブランド(MVNO / MVNE)、コーポレート広報領域を含む計**7事業ライン**を統括。

過去のピーク管理規模

単一事業で年商**¥500M**規模(UQモバイル単体時)の意思決定を担当。

価格戦略の意思決定

複数の価格シナリオを並走させ、市場での競争状況に応じて意思決定を実施。

個人事業・社外実績。

PERSONAL VENTURES

AIチャットボット事業

B2B向け、継続契約ベースで運営中。少人数チームでの事業設計・運営を実践。

SaaS開発

個人で開発中。プロダクト設計から実装まで、自身でハンズオン。

メディア事業

3人チームで運営。少人数で収益化する事業構造を実践。

EXTERNAL ENGAGEMENTS

経営アドバイザー実績 (1)

有償・継続契約で経営者の事業構築を伴走支援。週1の継続支援を2年間にわたり実施し、年商**¥10M**規模の事業立ち上げを実現。

経営アドバイザー実績 (2)

eスポーツ・SNS運用代行領域における事業立ち上げ伴走を2年間実施。年間契約**¥1M**超を獲得し、継続的に成長中。

公的機関との実績

総務省 受託事業を遂行。公的機関のプロジェクトにおける与信実績あり。(2022)

教育・体系化

国立大学法人 福井大学にて「アントレプレナーシップ論」を継続講義。事業構築論を「事業創出コア戦略®」として体系化。

INDUSTRY COVERAGE

通信 / MVNO / MVNE / 携帯キャリア / インターネット回線 / SaaS / AIサービス / eスポーツ / SNSマーケティング / 広告代理 / 地域振興 / 大学・教育 / 公的機関 / 製造業 / メディア事業

メディア掲載・登壇。

2025.05	福井大学×ALL CONNECT 産学連携教育プログラム — 全3回の最終回で意見交換	PR TIMES
2025.05	地域振興の効果 どう見える化? 福井大とオールコネクト連携	中日新聞
2024-	国立大学法人福井大学「アントレプレナーシップ論」継続講義	Univ. of Fukui
2022	総務省 受託事業 遂行	MIC

CONTACT — お問い合わせ

運営	NetLink株式会社 (事業創出コア戦略®)
担当	千本 祥三 (ちもと よしかず) — リードコンサルタント
Web	[サブドメインURL] / netlink-co.jp (コーポレート)
お問い合わせ	LP内お問い合わせフォームよりご連絡ください
対応エリア	福井 / 東京 (オンライン全国対応可)

※ 本資料は、NetLink株式会社が提供する「事業創出コア戦略®」サービスの担当コンサルタント情報をご紹介する目的で作成しております。

※ 「事業創出コア戦略」はNetLink株式会社の登録商標です。

※ 記載の数値・実績は、特に断りのない限り2026年4月時点のものです。掲載内容は予告なく変更される場合があります。

※ クライアント企業の実名・案件詳細につきましては、対面での商談時にご案内いたします。