

# 講演者略歴

## アンジェラ株式会社 代表取締役 笠井 勉

1956年生まれ。滋賀県大津市在住。経済学部卒業、学生時代に「40歳代は企画の仕事で活躍する」ことを決め、(株)CSK、(株)キーエンスを経て、1999年アンジェラ株式会社起業。各会社内にて新事業・新商品を企画するプロジェクトを主宰、現在に至る。

### 【理念・行動指針】

- ・ 経営理念／優れた技術を誇る企業の繁栄に貢献する
- ・ 行動方針／顧客の期待を超える
- ・ 顧客に／熱心に、正直に、真摯に
- ・ 仕事に／たゆまぬ努力、あくなき探求、貪欲な学習

### 【事業内容】

新事業・新商品を企画するプロジェクトを主宰 3～6ヶ月間（述6日～12日）で、新事業・新商品を企画する

### 【プロジェクト実績】 敬称略

(株)日立製作所、パナソニック(株)、富士電機(株)、ダイキン工業(株)、(株)クボタ、オムロン(株)、オムロンヘルスケア(株)、キヤノン(株)、オリンパス(株)、セイコーエプソン(株)、東京ガス(株)、大阪ガス(株)、東邦ガス(株)、(株)村田製作所、積水化学工業(株)、デンカ(株)、(株)カネカ、旭硝子(株)、昭和電工(株)、(株)イシダ、武田コンシューマーヘルスケア(株)、小林製薬(株)、日産自動車(株)、(株)本田技術研究所、本田技研工業(株)、日本テキサス・インスツルメンツ(株)、住友商事(株)、豊田通商(株)、全日本空輸(株)、東急不動産(株)、三井不動産(株)、名古屋鉄道(株)、コクヨ(株)、花王(株)、サントリー(株)、江崎グリコ(株)、日本ハム(株)、(株)パルコ、(株)リクルート、(株)電通

### 【研修会のみ実績】

富士通(株)、日本電気(株)、(株)NTTドコモ、(株)東芝、東芝エレベータ(株)、(株)東芝デバイス、ソニー(株)、カシオ計算機(株)、日本軽金属(株)、日揮(株)、高砂熱学工業(株)、東日本旅客鉄道(株)、(株)タカラトミー

### 【事業化決定の実績】 (一部)

総合商社 係長

「海外での新市場企画プロジェクト」  
→「東欧での農協事業」は肥料会社を買収し成長中

電機メーカー 技術者

「建設ロボットor農業ロボットの企画プロジェクト」  
→4案発表し、3案は継続検討

製薬メーカー 研究者

「新商品発想プロジェクト」  
→4案発表し、3案は実務で継続して取り組む

化学メーカー 技術者

「新商品発想プロジェクト」  
→4案発表し、3案採用（1案は300億円規模の投資になる）

電機メーカー	課長職	「インドネシアで、〇〇〇を活用した再生エネルギー事業」 →2013年新製品システム発売し2018年も拡大中
電機メーカー	課長職	「車読み取り画像システム技術で百貨店に売上アップ策を提案」 →新製品システム発売（2009年度最高の社長賞受賞）
電機メーカー	事業部課長	「超高感度CMOSセンサの新用途発見と新商品企画」 →新製品として発売した
電機メーカー	選抜社員	「赤外線技術を使った新商品企画設計プロジェクト」 →新製品として発売した
電機メーカー	課長技術者	「高価な農産物盗難防止システム」 →新製品として発売した
電機メーカー	技術者	「シニア向け一眼レフカメラ、新商品企画プロジェクト」 →その後実務で継続開発し、新商品として発売された
電機メーカー	事業部社員	「既存技術を生かした新商品新事業創造プロジェクト」 →1案新商品決定→新製品を発売した
電機メーカー	技術者	「小売業界向け新商品企画プロジェクト」 →採用→小売り会社にも採用→商品化した
機械メーカー	選抜社員	「既存顧客の潜在ニーズを発見し新商品企画プロジェクト」 →1案新商品決定→新製品を発売した
電子部品メーカー	技術者	「新商品発想プロジェクト」 →2年連続商品化決定
化学メーカー	研究技術者	「微粒子技術の新用途発見と上市化プロジェクト」 →新製品として発売しヒット、横展開でもヒットし拡大している
事務機メーカー	役員	「独立させた管理部門アウトソーシング会社の売上確保策」 →新会社を黒字化した
総合商社	機械事業部	「新事業発想プロジェクト」 →アフリカの医療市場向け新事業案決定
情報企業	編集者	「編集力を高めるためのインスピレーション力を磨く訓練主催」と「ネット通販事業」 →新事業化された
自動車メーカー	企画設計者	「50ccバイクの企画設計プロジェクト」 →発表会→全設計技術者に披露
自動車メーカー	企画者選抜	「モデルチェンジ車を“都心の車に興味ない若者”に買って頂く販売戦略プロジェクト」 →その後戦略を実際に展開された