

【25/08/30開催】

FastGrow Shapers Forum概要資料

2025/7/14更新

カンファレンスイベント 「Shapers Forum」のご案内

About. 『Shapers Forum』とは？

FastGrowが提唱するShaperとは、成果だけではなく、その先にある事業成長の真の『目的』や『意味』を深く問い直し、自身のキャリアと未来を自ら“Shapeする”個人を指します。

このフォーラムは、現状に漠然とした閉塞感を抱えている方、自身の創造性を最大限に発揮したいビジネスパーソンのための場所です。様々な立場のShaperたちが、いかに「目的」を見定め、困難を乗り越え、自らの道をShapingしてきたのか。そのリアルな思考と実践を深く掘り下げ、あなたが次の一步を踏み出すための羅針盤を見つけます。



Shapers
FORUM
Presented by **FASTGROW**

2025.8.30 SAT.
@東京・千代田 | 会場&オンライン開催

成果のその先へ
事業成長の『目的』をShapeする

無料 参加を申し込む

Concept. Shaperの挑戦の発信と共感・インスピレーションを生み出す

Shapers Forumでは、各業界をリードするShaperたちが、いかにして『目的』を問い、困難や葛藤を乗り越え、自身の事業やキャリアを『Shaping』してきたのか、そのリアルな思考プロセスと実践を深く掘り下げます。オフライン・オンラインのハイブリッド配信でShaperたちの「目的」思考を発信、参加者に対して、企業やShaperに対する共感と自らがShaperとしての一步を踏み出すためのインスピレーションを提供します。

Recommend

Shapers Forumはこんな方におすすめ

? 事業の成果は出しているものの、その先の「目的」や「意味」に疑問を感じている方

? 既存のキャリアパスに閉塞感を覚え、自身の創造性や主体性を最大限に発揮したい方

? AI時代など、不確実性の高い未来において、自身の市場価値を高め、新しい挑戦をしたい方

? Shaperとしての思考法や実践知を、第一線のリーダーたちから直接学びたい方

? 単なるノウハウだけでなく、事業やキャリアの本質的な問いに向き合う場を求めている方

3 Points

Shapers Forum 3つの特徴

このShapers Forumでは、各業界をリードするShaperたちが、いかにして「目的」を問い、困難や葛藤を乗り越え、自身の事業やキャリアを「Shaping」してきたのか、そのリアルな思考プロセスと実践を深く掘り下げます。

Shaperたちの「目的」思考



表面的な成功法則ではなく、事業やキャリアの根底にある「なぜ？」を問い続けるShaperたちの本質的な思考法と、そこから生まれる圧倒的な推進力を学びます。

未来を切り拓くヒント



変化の激しい時代に求められる、事業創造、組織変革、課題解決、そして自己更新の具体的な実践知と、明日からあなたが「Shaper」として行動するための羅針盤を見つけます。

共感とインスピレーション



華やかな成功の裏にあるShaperたちの葛藤や試行錯誤に触れることで、あなた自身のキャリアを再定義し、次の一步を踏み出すための深い気づきと、未来を自らShapingするモチベーションを得られるでしょう。

開催概要

※内容は変更になる場合がございます。

開催日程	2025年8月30日（土） 9:30 - 19:00
開催場所	会場名： <u>日比谷国際ビルコンファレンススクエア</u> アクセス： 地下通路直結 都営三田線 内幸町駅1分、東京メトロ丸ノ内/日比谷/千代田線 霞ヶ関駅3分 ほか 東京メトロ日比谷線 虎ノ門駅8分、JR 新橋駅8分 キャパシティ： 150名～200名程度（同時オンライン配信あり）
申込者数（想定）	300名 （前回 359名）
セッション視聴者数	50～100名（うち来場25～50名、オンライン視聴25～50名）
ユーザ参加費用	無料
ユーザ参加条件	23 - 39歳のビジネスパーソンのうち、下記の条件に該当する方 ・ 現役の起業家, 経営者, CxO など ・ 現在、BizDevとして働いている ※事業責任者・PdM・新規事業担当などの職種 ・ これからBizDevキャリアに挑戦する／したいと考えている方 ※申込者の参加目的が趣旨と大きく異なると判断した場合、参加をお断りする場合がございます。

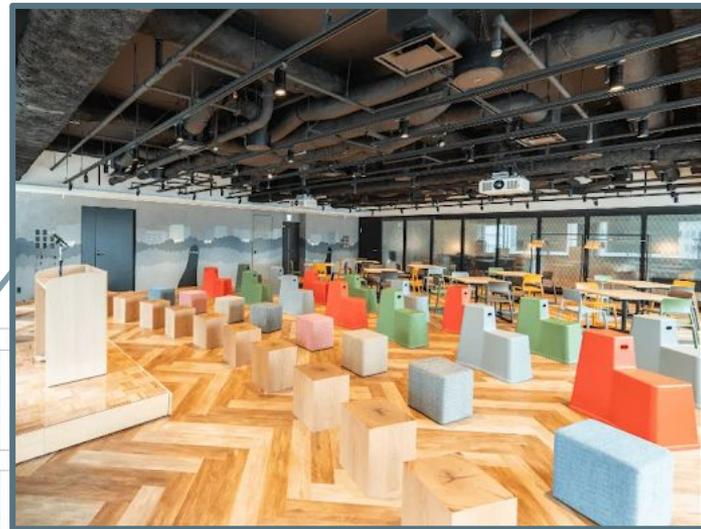
開催場所・詳細

会場名： 日比谷国際ビル コンファレンススクエア

フォーマルさとカジュアルさが調和したデザインで、アクセスも良い会場です。

▼アクセス

地下通路直結 都営三田線 内幸町駅1分、
東京メトロ丸ノ内/日比谷/千代田線 霞ヶ関駅3分、
東京メトロ日比谷線 虎ノ門駅8分
JR 新橋駅8分



▲講演用スペース



▲平面図（赤線内エリアが今回の会場範囲になります）

開催実績： [デジタルマーケティングサミット2024 summer（インプレス社主催）](#) など
（画像出所：日比谷国際ビル コンファレンススクエア 公式HP <https://hibikoku.tokyo/>）

イベント参加者 どんな人が何人申し込む想定か？

読者層である20-30代ベンチャーパーソンのうち、**事業成長のコアメンバーを志すShaperたち** ≡ **幹部候補・BizDev・エンプラセールス・PdM** をメインターゲットとして集客

全体 **300** 名以上 ※過去前回実績



ターゲットである、20代～30代までの割合

申込者：215名（約70%）
来場者：129名（約80%）



現在進行形で”BizDev”に関わる職種でご活躍中の
ビジネスパーソン ※主にベンチャー・スタートアップ在籍者 23～39歳まで

申込者：204名（約60%）
来場者：87名（約55%）



転職意欲の高い層 ※現在の職種／企業は不問

申込者：269名（約75%）
来場者：123名（約77%）

読者サンプル例（過去イベント参加者）

スタートアップ
事業企画

28歳

早稲田大学卒業後、新卒でSansanにインサイドセールスとして入社。その後フィールドセールスに異動。支店立ち上げ、エンタープライズなどを経験し、当時の売上記録を更新。その後スタートアップに転職し事業開発を担当。

スタートアップ
事業企画

29歳

新卒で総合商社に入社。4年間事業戦略立案を担当後、人材系メガベンチャーに転職。同社では法人営業を担当。圧倒的な量のカスタマーデータを駆使して、業界トップクライアントのマーケティング支援を担当。その後スタートアップに転職。

外資系SaaS企業
カスタマーサクセス

29歳

地方国立大学卒業後、新卒で楽天に入社するが9ヶ月で退職。GREEに転職し、メディア事業部でメーカーとして活躍。26歳でマネージャーに昇格しその後退職。現在外資系IT企業にてカスタマーサクセスを担当。

タイムスケジュール・セッションテーマ・ご登壇スポンサー枠の空き状況

	トークセッション	テーマ・タイトルイメージ (仮)	フリースペース
10:00 11:00	10:00-11:00 登壇企業 確定済み	なぜ今、Shaperが重要なのか？	
12:00	11:20-12:20	これまでの当たり前は通用しない？企業経営の変化	残枠あり 1~2枠
13:00 14:00	12:40-13:40 登壇企業 確定済み	AI/データ変革の最先端実践論。 AI活用で日本企業はどう変わるのか？	
15:00	14:00-15:00	Shaperになるために、20代から実践すべきこと	残枠あり 2~3枠 常時開放
16:00	15:20-16:20	起業家だけじゃない！20代でShapingし続ける 実践者たちの試行錯誤	残枠あり 1~2枠
17:00 18:00	16:40-17:40	Shaperの筆頭、BizDev。 AI台頭でこれからどうかわるのか？	残枠あり 1~2枠
19:00	18:00-19:00	多様なShaperへの道	残枠あり 1~2枠

※開始・終了の各時間帯や、それぞれの内容は変更になる場合がございます。

スポンサー価格一覧

スポンサープランご料金表

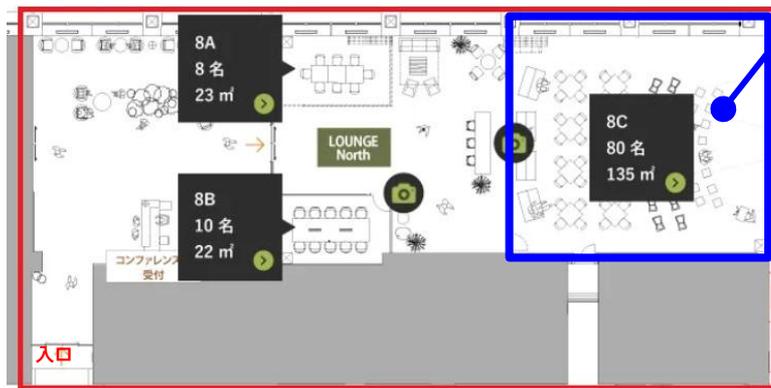
起業家や経営者以外の役職にも裁量や権限を付与し、社内で起業家のように働くことを推奨しているベンチャー・スタートアップなんだな、という認知獲得・ブランドイメージアップに寄与いたします。また、通常ブランドコンテンツ制作（記事広告制作）のみで250万円のご料金となっているため、金額的にもお得にFastGrowで記事作成・掲載していただけます。

ご提供サービス	シルバースпонサー	ゴールドスポンサー	カスタマイズ
1セッション登壇 (テーマ・登壇企業アレンジ無し)	○	-	ご相談ください
1セッション登壇 (テーマ・登壇企業アレンジ有り)	-	○	
セッションレポート記事作成・掲載	○	○	
申込者リストご共有	○	○	
LPへのロゴ掲載	○	○	
ご料金(税別)	150万円～	300万円～	

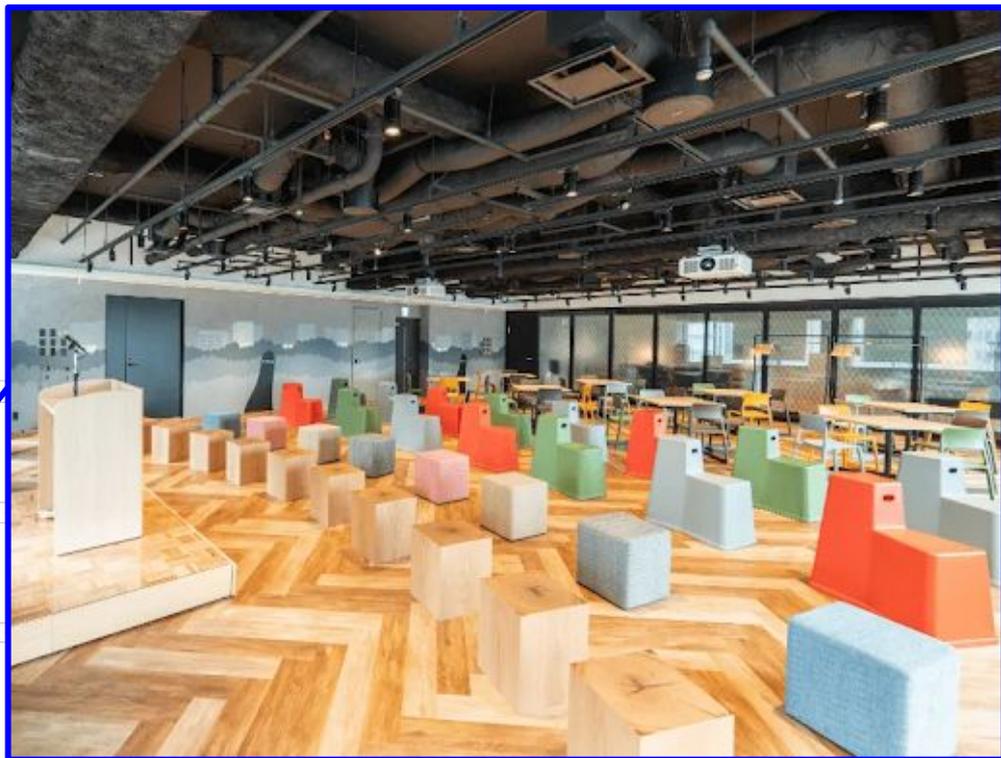
Appendix 1. 開催場所・詳細

開催場所・詳細 現地画像 1 / 3

講演用スペース (会場エリア8C)



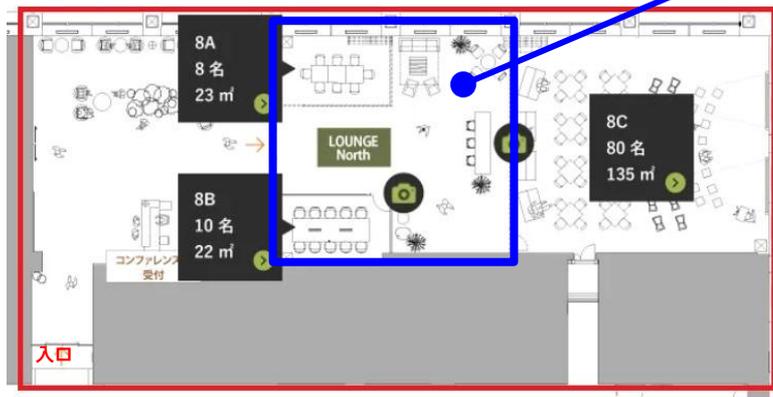
▲平面図 (赤線内エリアが今回の会場範囲になります)



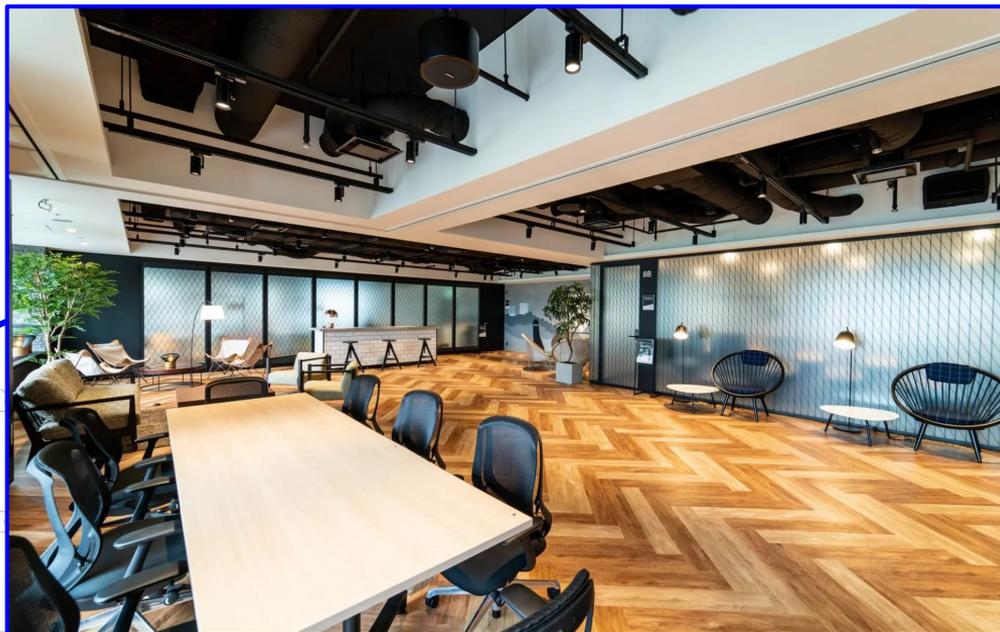
▲講演用スペース

開催場所・詳細 現地画像 2 / 3

会議用スペース（会場エリア8A/8B）

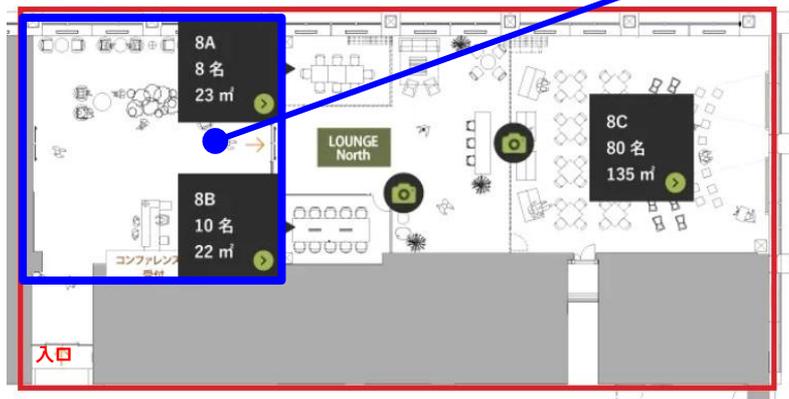


▲平面図（赤線内エリアが今回の会場範囲になります）



▲会議用スペース

受付/休憩用スペース (受付エリア)



▲平面図 (赤線内エリアが今回の会場範囲になります)



▲受付/休憩用スペース

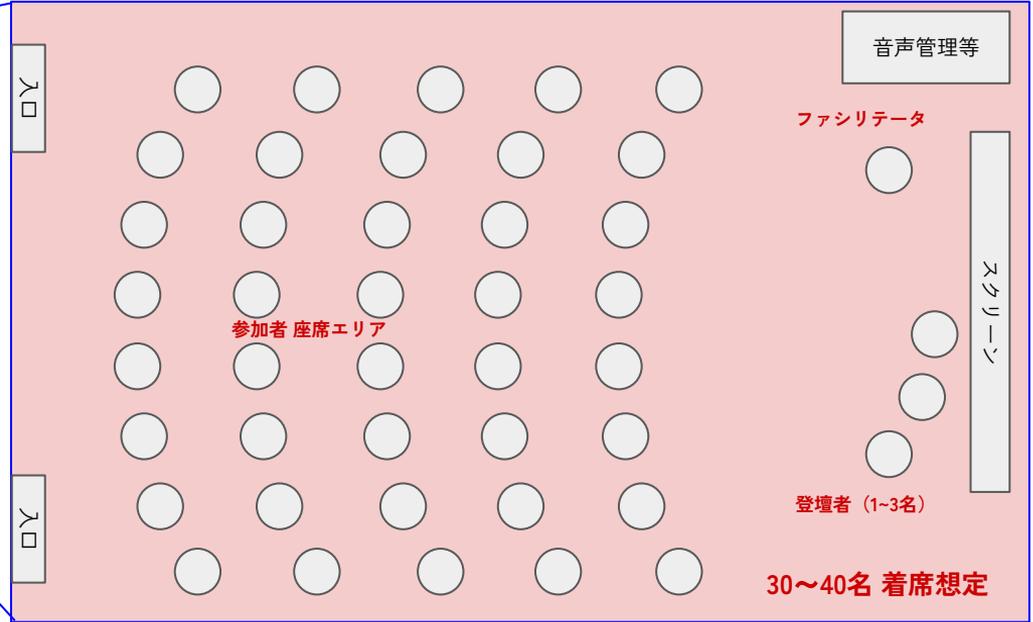
Appendix 2.

前回カンファレンスのセッションイメージ

トークセッション会場イメージ



▽会場平面図



当日の会場のメインルームになります。全セッション少なくとも30~40名以上が着席する（最大80席）観覧席を設けます。参加者は、各トークテーマにご関心をお寄せいただいたイベント申込者で、トークセッション中も自由に入退場できます。

トークセッション企画イメージ



本コンテンツでは、事前ユーザマーケティングテストの結果も踏まえ、**トークテーマがとても重要**だと考えています。例えば、下記のようなトークテーマを申込LPに提示することで、集客数／当日出席者数の増加を図ることが可能です。

SESSION 03 8.4(Sun.) 12:40-13:50

SESSION TITLE

「Nice to haveなプロダクトは伸びない」を完全論破

新市場創造はこの2人に聞け！
事業立ち上げを科学した“麻野メソッド”を生解説

	<p>SPEAKER</p> <p>麻野 耕司 KOJI ASANO Knowledge Work Inc. CEO</p>	PROFILE
	<p>SPEAKER</p> <p>橋 大地 DAICHI TACHIBANA PeopleX Inc. CEO</p>	PROFILE
	<p>MODERATOR</p> <p>北村 貴寛 TAKAHIRO KITAMURA One Capital, Inc. Head of Talent / Capitalist</p>	PROFILE

PERSON

リンモチ・クラウドサインでそれぞれ元取締役の2周目経営者

KNOW-HOW

まだないジャンルを創り出す、プロダクトブランディング思考

COMPANY

《人気セッションに共通する要素》

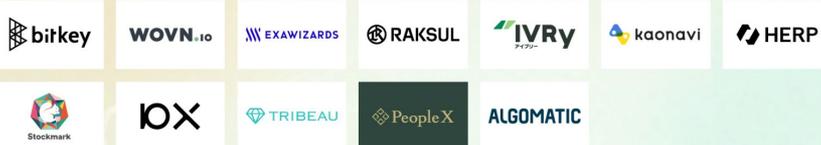
- ・ 登壇者/登壇企業がBizDevの成功モデルであること
- ・ オフライン初の登壇者組合せ
- ・ オフレコでしか話せない実話
- ・ ネット上では語ったことのないリアルな事件/課題解決の逸話

(出所：FastGrow Conference 2024 Summer - 08/03-04 オンライン開催)

過去カンファレンス開催実績例: 登壇企業／登壇者

28企業／36名のご登壇(前回開催カンファレンス特設ページより抜粋)

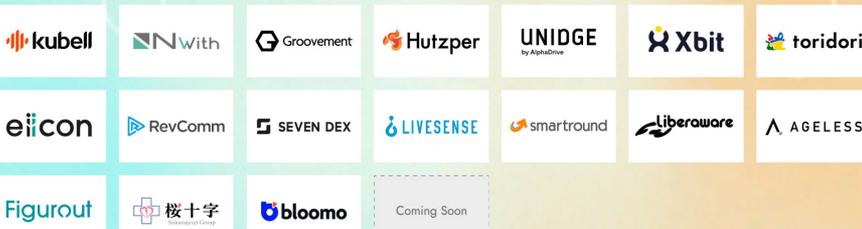
SESSION SPONSORS



SESSION SPEAKERS



AMBASSADORS



AMBASSADORS



前回開催実績例:トークセッション

SESSION 1 11:10 - 12:10

SESSION TITLE
【副社長&COO登壇】1案件のARR 10億円超えも！
エンタープライズ・フォーカスで“人知れず”急成長するビットキー、その実績とノウハウを語り尽くす

SPEAKER
福澤 匡規
MASAKI FUKUZAWA
株式会社ビットキー
共同創業者
取締役副社長 CRO

PROFILE
bitkey

SPEAKER
石政 健人
KENTO ISHIMASA
株式会社ビットキー
上場執行役員
COO

PROFILE
bitkey

SPEAKER
広告費ゼロ、エンブラフォーカスで毎年ARR 20~30億円増をリードする戦略家

KNOW HOW
累計調達額300億円超えを実現した、独自のかつ緻密な事業戦略

コミュニカより「想像力」が、エンブラセールのARR / LTV最大化の秘訣

【完全オフレコ】ビットキーのエンタープライズセールス、評価/報酬テーブル

SESSION 3 13:50 - 14:50

SESSION TITLE
プロダクト戦略「しくじり先生」
—PMF・グロース・マルチプロダクト化の失敗談、オフレコ公開します！

SPEAKER
経営者視点とプロダクトグループ
視点を併せ持つ3名

KNOW HOW
まよかしの指図に騙されない、本場のPMFの達成方法と見極め方

あつきのプロダクト意思決定、なぜ失敗した？いま見られるなら、どうする？

顧客にとって「不可欠なプロダクト」に進化する戦略、三者三様の描き方と共通点

SPEAKER
矢本 真丈
MASATAKE YAMOTO
株式会社IOX
FUNDING/代表取締役CEO

PROFILE
IOX

SPEAKER
毛迪
DEI MOU
株式会社トリユー
代表取締役/CEO

PROFILE
TRIBEAU

SPEAKER
河井 龍太郎
RYUTARO KAWAI
株式会社HERP
取締役/採用専任支援課課長

PROFILE
HERP

SESSION 5 16:30 - 17:30

SESSION TITLE
結局BizDevは、“天賦の才”なのか？
—BizDevが事業成長をリードする3社に訊く、採用・育成・マネジメントのホンネ

SPEAKER
多様なキャリアパスでBizDevとなり、採用・育成・マネジメント経験もある3名

KNOW HOW
「フェイクBizDev」にはなるな！各社の「一人前BizDev」の定義とは？

若手を育成？ハイレイヤーで採用？BizDevが活躍する組織の作り方？

責任過多・孤独になりがちなBizDev、Well-being、ウェルネスを高める秘訣

SPEAKER
高原 忍
SHINGO HIRAHARA
株式会社IVRY
事業開発責任者 (VP of BizDev)

PROFILE
IVRY

SPEAKER
奥原 豊也
MASATA OKUHARA
Woven Technologies株式会社
取締役
マーケティング部長

PROFILE
WOVN.io

SPEAKER
木下 治紀
HARUKI KINOSHITA
株式会社カラス
事業本部 Marketing & Business Supply 担当 統括部長

PROFILE
RAKSUL

SESSION 6 17:50 - 18:50

SESSION TITLE
GenAI×事業開発の新時代リーダーに訊く、グロース戦略・実行のゲームチェンジ

SPEAKER
「Generative AI」を軸に既存・新規事業の爆発的なグロースを実現する3名

KNOW HOW
高打率の「売れる」AIエージェント事業づくり、生成AI活用の新たなグロース戦略

どんな作り - 試す！ 機動力の高い開発組織づくり・BizDevの活躍と魅力

これからのAIH事業づくり、トレンドも捉えたホットスポットと勝ち筋

SPEAKER
大野 純典
SHUNSHU OHO
株式会社Algomatic
代表取締役CEO

PROFILE
ALGOMATIC

SPEAKER
橋 大地
DAICHI TACHIBANA
株式会社PeopleX
代表取締役 CEO

PROFILE
PeopleX

SPEAKER
田中 和生
KAZUO TANAKA
ストックワーク株式会社
OMO

PROFILE
Stockwork