

Takeshi Senko（専光 建志）

※最終更新：2024/05/20



当ページの位置付け

- 事業作りに関する自分の経歴をまとめた資料です。



#横浜在住 #妻と居候2人の4人暮らし

#LLM #プロセスエンジニアリング #RAG #特許取得

#CtoC #金融 #BNPL #クラウドファンディング

#ブランド定義 #PMF支援 #PM組織立ち上げ

#音楽好き #楽器作り好き

概要

- 市場や製品としての黎明期の荒波を、科学しながら進める行為が好きです。
 - 社会における未踏にチャレンジするような人や組織が好きです。

- 変革意志を強く感じる方々の思想に触れ、社会構造を解き明かしながら製品やブランドに昇華していくプロセスが好きです。
- BtoB・CtoC・BtoBtoCなど事業領域ではあまり絞っておりません。
 - いろんな事業を作ったり支援する中で、まだまだ社会には知らないことが沢山あるな〜とか、沢山やってみたいことがあるな〜と痛感する日々です。
 - 自分が役に立てそうで自分もわくわくできることであれば何でもやってみる精神です。

成長の糧となった経験

▼ CtoCの立ち上げとバイアウト



会社概要

クラウドファンディングを創るスタートアップ

- 株式会社CAMPFIRE。銀行やVCなどではなく民衆から資金調達を行えるCtoCプラットフォームを運営。

自己の役割

新規事業立ち上げ子会社のプロダクト責任者

- 会社のブランド力もあってユーザー数自体は拡大できていた状態で参画。市場が飽和しはじめたタイミングでもあったため、構造的打ち手が取れていなかった。「好きにいろいろ動いてなんとかして」みたいなオーダーでスタート。
- プロダクト価値の再定義から打ち出し方や主要機能の特定、キャンペーンの作成や広告運用などを含め実行。

事業撤退の判断を含めた戦略企画

- KPIとしてはMAU10倍、一人あたりLTVも3倍ほどにグロースはできたがグループ全体での状況や、市場全体の見通しを踏

まえて事業撤退を提案し、合意形成を実施。最終的には事業譲渡を実施。

▼ ミドルベンチャーでのIPOを見据えた多角化



会社概要

クレジットカードのいない後払いサービス企業

- 2000年のECの黎明期に発足したネット決済を前提としクレカ不要な与信モデルおよびサービスを独自構築している会社。2022年にプライム市場にてIPOを実施。現在は国内6拠点をもち、派遣スタッフも含め1000人規模へ成長。

自己の役割

多角化に向けた新規事業の組織と事業の発起・立ち上げ

- 参画時は50名ほどの段階。当時存在していた販促領域での新規事業のプロダクトマネジメントとグロースハックなどを担当していたが参画2年ほどで事業撤退。
- 撤退に合わせてプライシング領域における新規事業を経営提案し、発足。組織と事業の立ち上げの全体統括を担当。GMVベースで年間40億、ARR3億円規模へ成長。

▼ AIスタートアップでのPMM/PM



会社概要

東大松尾開発のAI スタートアップ。

- 株式会社ELYZA。国内では独自モデルでの最高スコアを2019年から2024年まで一環して維持。現在はKDDIに100億強で買収された。

自己の役割

市場黎明期～レッドオーシャン化におけるPMM

- 2019年のCEO・CTO・テックリードの3名のタイミングでジョインし、KDDIとのMBOや国内大手や省庁へのSaaS導入を終え独立。
- ChatGPTが台頭する3年ほど前からブランドの整備・マーケティング・PR・ロビーイングなどを仕込みを行い自然流入のみで常時月次100社以上のリード獲得を4年間維持。JR・SOMPO・SMBCなどの国内大手企業を中心にプロダクト販売を行いARR7億円へ到達。

RAG等を用いた製品開発

- リリースしたモノ以外にも10以上のプロダクト開発およびテストを行い社会実装可能なプロダクトを特定しながら推進。
- 以下の2つなどの特許を保有。
 1. ユーザーによる利用や内部データをもとにした使う過程で自動的にデータベースの構築、蓄積、修正していくためのシステム言語の開発およびワークフローの構築。
 2. LLMサービスから自発的にユーザーの状況を捉え、AIから主体的にサポートを行うべきタイミングを自動判定するプロアクティブAI。

現在

▼ いくつかの形式でスタートアップのお手伝いをしています。

A：事業立ち上げの丸ごと請負

- 知り合いなどにも多少手伝ってもらいながら、事業立ち上げをまるっと請け負う形式。
- 事業案の企画、リサーチ、MVP開発、PoC、α版の開発などの継続投資判断がつく程度まで。

B：PMFに向けたブランドや戦略の再定義と検証

- PMF前のスタートアップ、または市場の変化への対応が必要な製品などに関して軌道に乗るところまでをお手伝いする形式。
- 支援先の組織や、課題のレイヤー、ケイパビリティに合わせて役割はアジャスト。

▼ 主要なお手伝い先

PMスキル特化のBtoB



BNPL系ベンチャー



SMB向けSaaS



エンタメ系CtoC



伝統工芸の製造販売

