

新規事業の営業組織の立ち上げ方とは？ 東急とEmpowerXが合同ウェビナーを開催

— 新規事業「ツギツギ」の営業部門立ち上げ秘話に迫る —

クライアントの事業成長に営業支援で伴走する株式会社EmpowerX(本社:東京都品川区、代表取締役:大野 将也)は、東急株式会社の新規事業「ツギツギ」の立ち上げをテーマにした対談ウェビナーを2025年10月7日(水)、10月14日(水)に開催することをお知らせします。

The banner features a blue background with two men in suits. On the left is Naoki Nishino, CEO of EmpowerX, and on the right is Keiji Hanaba, Business Unit Head of Tokai's Tsugitsugi unit. The text includes the logos of Tokai and EmpowerX, the title '大手企業の新規事業開発室必見' (Must-see for large company new business development departments), the main topic '新規事業の営業組織の立ち上げ方とは？' (How to launch a sales organization for new businesses?), and the subtitle 'EmpowerXが支援した東急ツギツギの挑戦' (The challenge of Tokai Tsugitsugi supported by EmpowerX). The dates and time are listed at the bottom: 10月7日(水) LIVE and 10月14日(水) ARCHIVE, both from 13:00-14:00 @ZOOM.

大手企業の新規事業開発室必見

東急 EmpowerX

株式会社EmpowerX
名生 和史

東急株式会社
ツギツギ事業責任者
幡場 喬二

新規事業の営業組織の立ち上げ方とは？

EmpowerXが支援した 東急 *tsugitsugi* の挑戦

10月7日(水) LIVE ・ 10月14日(水) ARCHIVE 13:00-14:00 @ZOOM

■概要

本ウェビナーでは、東急社の新規事業「ツギツギ」の事業責任者である幡場 喬二氏をゲストに迎え、EmpowerXの執行役員 名生との対談形式で、新規事業の営業組織立ち上げにおけるリアルな道のりを解説します。

立ち上げ当初は、専任の営業チームを持たず、営業に関する知見がない状態から、東急社がいかにして新規事業を軌道に乗せ、初年度で黒字を達成したのか。その成功の裏側にある戦略やEmpowerXの営業支援が果たした役割について、具体的な事例を交えながら深掘りしていきます。

<こんな方におすすめ>

- 専任営業リソースを持たず、営業・マーケティングを兼務している方
- 認知度ゼロの状態から市場開拓を任されている方
- 「どうやって顧客開拓を始めるか」に悩んでいる方

■ウェビナー詳細

- 日時: 2025年10月7日(火) 13:00~14:00
2025年10月14日(火) 13:00~14:00
- 形式: オンライン
- お申し込みはこちらから
<https://empowerx.co.jp/seminar/tokyuwebiner>

■登壇者プロフィール



東急株式会社
幡場 喬二氏

東急株式会社に入社後、主に渋谷エリアの不動産開発事業に従事。2021年に東急内の社内ベンチャー制度を活用し「ツギツギ」を社を立上げ。以降、統括責任者として事業推進・管理を担当。事業化初年度で黒字を達成。現在、個人会員25万人、法人会員100社を突破。



株式会社EmpowerX
執行役員
名生 和史

■EmpowerX 会社概要

株式会社EmpowerXは「世の中をEmpowermentする」をミッションに掲げ、クライアントの事業成長に営業支援で伴走する営業支援企業です。営業現場で培われた専門性と事業全体を俯瞰し成功へ導く戦略構築力を強みに、売上に直結する質の高い商談機会を創出・拡大しています。戦略策定から現場での実行までをハンズオンで支援し、クライアント企業の事業成長を実現しています。

会社名: 株式会社EmpowerX

代表者: 代表取締役 大野将也

所在地: 東京都品川区東五反田2丁目9-5 サウスウィング東五反田4階

設立:2022年11月

URL:<https://empowerx.co.jp/>