

リアルなコミュニケーションにより生まれる新たな価値
～繋がり、交わり、掛け合わさることでチャンスを得る～

マネジャークラブ

Chubu Marketing Association
 2026

第1例会	6月	川崎重工業(株)
第2例会	8月	DAZN Japan
第3例会	10月	NGK (株)
第4例会	12月	(株) Focus on・生成 AI ビジネススクール リニア主宰
第5例会	2027年2月	(株)ベアーズ

 中部マーケティング協会

www.cpc.or.jp

2026年度

マネジャークラブ

総合テーマ

リアルなコミュニケーションにより生まれる新たな価値
～ 繋がり、交わり、掛け合わさることでチャンスを得る ～

社会・産業構造が大きく変化し、企業と企業、企業と顧客との関係が多様化、複雑化の度を増すビジネス環境において、最前線で指揮を執り、会社の未来を背負うマネジャーの役割は益々重要となっています。当クラブは異業種・異業態のマネジャークラスの方々、担当者の方々が一堂に会し、様々な知見を持つ講師の情報提供からの学びと相互の交流を通じて人脈を広げつつ、多角的な視点と新たなビジネスチャンスを創出するプラットフォームです。このクラブの登録者は一年間を通して参加されるので、安心感のある参加環境と直接の対話の機会を提供いたします。当地域の優良企業との出会いやコミュニケーションを通じて互いにWin-Winの関係を構築していただくことができるネットワーキングの場として開催いたします。

中部マーケティング協会 会長 佐々木 一郎
(ブラザー工業株 顧問)

運営幹事 当クラブの企画・運営における中心的な役割をお願い申し上げます。(順不同)

新 東 工 業 (株)	執行役員 営業本部 副本部長	藪田 詳時氏
株 デ ン ソ ー	自動車&ライフソリューション住設・エネマネ室長	平井 靖丈氏
東 海 テ レ ビ 放 送 (株)	営業局 スポット部長	堀尾 哲郎氏
豊 田 合 成 (株)	営業本部 副本部長	加藤 克氏
名 古 屋 鉄 道 (株)	DX・マーケティング部DX・マーケティング担当部長	荒川 徹也氏
ノ リ タ ケ (株)	工業機材事業本部 本部室室長	岩田 純子氏

▶第1回幹事会
2026年9月16日(水)
名古屋市内
▶第2回幹事会
2027年2月10日(水)
名古屋マリオットアソシアホテル

マネジャークラブの 特徴・おススメのポイント!!

マネジャークラブは、業種・業態・規模に関わらず各組織のマネジャー層(管理職)を中心にお集まりいただき、
新たなビジネス創造・連携・協業に向けて参加者同士の交流、接点づくりの場として運営しております。

1. 新たなビジネスや課題解決に取り組む実務家講師陣によるリアルな情報提供

各例会では、今話題のテーマ・キーワードを中心に各業界で新たなビジネスの創造や課題解決に取り組む実務家講師に登壇いただき、その取り組みや今後の展望などを情報提供いただきます。普段は接することのない異業種や最新の事例から、マネジャーが持つべき着眼点や発想力を磨きます。



2. 新たなビジネス創出が生まれるリアル・コミュニケーションの場

毎例会にて異業種交流会を実施しています。ゲスト講師も交えながら業種・業態の異なる様々な組織のマネジャー層とのリアルなコミュニケーションを図る場を提供しています。また、コンタクトを希望する組織との橋渡しもサポート。直接の対話と学びから新たな価値、ビジネス創造を見出していただくことができます。

3. 参加方法を選べる集合&オンラインのハイブリッド開催

当クラブではリアルなコミュニケーションを大切にしていますが、業務多忙で当日会場参加が難しい参加者向けのサービスとして、会場より講演パートをオンラインライブ配信いたします。また、講演日にご都合がつかない場合や、講演の聞き直しのために講演のアーカイブ配信※(期間限定)も実施いたします。(※アーカイブ配信は、講師より許可が得られない場合がありますので、ご了承ください。)

第1例会 | と き:2026年6月17日(水)【講演会】18:00~19:00【交流会】19:00~20:30

ところ:名古屋観光ホテル

テーマ

ロボットが相棒となる世界を実現するための川崎重工業のチャレンジ ～人とロボットが共生する社会の現在地と未来像～

川崎重工業(株)

精密機械・ロボットカンパニー ロボットディビジョン マーケティングコミュニケーション担当部長 牧田 幹彦氏

視点

国産初の産業用ロボットを手掛けるなど、いち早くロボット事業に取り組んできた川崎重工業は、産業用ロボットで培った技術と経験を基に、人とロボットが協働する社会の実現に挑み続けてきました。ヒューマノイドロボットやフィジカルAIが注目される中、今後のロボット開発はどうあるべきなのか。人口減少により人手不足が深刻化する時代においてロボットの強みをどのように活かせば生産性向上に繋がるのか。AIや自律移動、リモート操作など最新技術を組み合わせ、より導入しやすく、活用しやすいロボット・ソリューションを提供する川崎重工業の取り組みと今後の展望についてご紹介いただきます。

第2例会 | と き:2026年8月28日(金)【講演会】18:00~19:00【交流会】19:00~20:30

ところ:ANAクラウンプラザ ホテルグランコート名古屋

テーマ

プレミアムスポーツコンテンツを通じたファンダムマーケティング ～DAZNが提供する視聴体験～

DAZN Japan

CEO最高経営責任者 笹本 裕氏

視点

デジタル化の進展、生活者の嗜好やライフスタイルの変化などにより、スポーツに親しむ機会と接点も大きく変容しています。デジタル上でも「観る」だけでなく、「参加する」「応援する」といった体験価値を提供できるようになりました。グローバルスポーツプラットフォームであるDAZNは、豊富なプレミアムコンテンツを軸にデータ活用や双方向コミュニケーションを通じて、一人一人に最適化された視聴体験を提供し、ファンダムマーケティングを実践してきました。DAZNの成長戦略と、スポーツビジネスにおけるファンダムマーケティングについて伺います。

第3例会 | と き:2026年10月27日(火)【見学会】15:00~17:00【交流会】17:00~18:00

ところ:NGK Collaboration Square DIVERS(名古屋市)

テーマ

新しい価値を創造するための共創空間づくり ～NGKが挑戦する変革への一歩～

NGK(株) ※2026/3/31まで日本ガイシ(株)

DIVERS運営室長 内田 陽子氏

視点

市場環境の変化が加速する中、自社の技術やリソースだけで競争優位性を築くことは難しくなっており、オープンイノベーションの重要性が高まっています。NGKは、セラミックス技術を核に多様な事業を展開してきた強みを活かしながら、事業領域の拡張と変革に挑戦。その象徴的な取り組みとして、グループアイデンティティの浸透と共創の促進を目的に「NGK Collaboration Square DIVERS」を整備しました。社員の誇りと挑戦マインドを育む場であり、社内外のパートナーとの対話や共創を通じて新たな価値創造を生み出すオープンイノベーションの拠点として機能しています。DIVERS見学を通じて、その狙いや具体的な取り組みについてうかがい、変革に向けた企業風土醸成のヒントを探ります。

第4例会 | と き:2026年12月8日(火)【講演会】18:00~19:00【交流会】19:00~20:30

ところ:ヒルトン名古屋

テーマ

業務の課題解決を促す生成AI活用 ～適切なAI選びとプロンプトテクニックで生産性向上を～

(株)Focus on・生成AIビジネススクール リニア主宰 代表取締役 倉嶋 洋輔氏

視点

2026年、Anthropic社のClaudeをはじめとする生成AIは世界の株式市場にも大きな影響を与え、1月には既存企業の時価総額が合計40兆円超下落する事態も発生しました。AIの台頭が死活問題となる企業は今後さらに増加すると見込まれています。こうした状況のなか、生成AIの急速な進化によって、文章作成・データ整理・企画立案といった多様な業務の効率化・高度化が現実のものとなり、ビジネス現場での活用が急速に広がっています。一方で、ツールの選定や活用方法の巧拙によって成果に大きな差が生じるケースも増えており、実践的なノウハウの重要性がますます高まっています。組織力を強化し、事業成長を加速させるためには、生成AIを単なる業務効率化ツールとして捉えるのではなく、現場で主体的に使いこなすための仕組みづくりが不可欠です。本セッションでは、成果を最大化するプロンプト設計の考え方や具体的な活用事例を交えながら、倉嶋氏に実践的な生成AI活用のポイントを伺います。約50社へのAI活用のコンサルティングと13万人以上への研修を通じて培った実践的な知見と、ビジネススクールへ提供している体系的なフレームワークをもとに、現場ですぐに活かせるノウハウをお届けします。

第5例会 | と き:2027年2月10日(水)【講演会】18:00~19:30【交流会】19:30~20:30

ところ:名古屋マリオットアソシアホテル

テーマ

人を幸せにするサービス ～ウェルビーイングと愛ある経営～

(株)ベアーズ

取締役副社長 高橋 ゆき氏

視点

働き方や価値観が多様化する中、企業には社員一人ひとりの幸福やQOLを重視した経営が求められています。ウェルビーイングは心身と社会的な健康が満たされた状態を指し、従業員満足度の向上にとどまらず、生産性や企業価値の向上にも直結する重要な経営テーマとして注目されています。家事代行サービスを通じて「人を支える」事業を展開してきたベアーズは、社員の幸せを起点とした組織づくりと人材育成を実践し、持続的な成長を実現してきました。高橋副社長より、ウェルビーイング経営の哲学と具体的な取り組みを通じて、これからの時代に求められる組織のあり方、個人としての考え方について伺います。

申込み方法

中部マーケティング協会ホームページよりお申込みください。

<https://www.cpc.or.jp/mg/pages/69/>

※昨年度登録されている場合、別途ご案内いたします。

中部マーケティング協会 検索



申込みページ

開催要領

2026年6月17日(水)～2027年2月10日(水)

参加対象

企業における各種部門の責任者およびマネジャー・リーダーの方々

運営方法

- ①講師の都合などの事情により、日程・時間・内容並びに開催形態の変更、参加の制限をさせていただく場合がございます。
- ②各例会は登録法人によるメンバー制で運営をいたします。(1口2名登録。代理参加可)
- ③各例会、行程表/集合方法も含めて詳細案内を開催40日前に事務局よりご連絡いたします。
(各例会出欠確認をとりますので必ずご返信ください)
- ④各例会とも指定いたしました集合場所へ各自でご集合ください。

セミナー参加における注意事項

下記に記載の注意事項をご確認、同意の上お申込みをお願いいたします。

- ①講演の録画、録音、配布資料記載事項の無断転載、オンライン参加の場合は画面撮影、画面キャプチャー、SNSなどへの掲載を固くお断りいたします。その様な行為が発覚した場合、事務局より削除を要請、または講師より請求される損害賠償を請求させていただきます。
- ②(オンラインの場合)当方に起因しないシステムトラブルにより画像・音声に乱れが生じた場合については、再送信や返金はいたしかねますのであらかじめご了承ください。
- ③登録者並びに代理参加以外のご参加はご遠慮願います。(オンラインの場合、視聴URL等は参加されるご本人のみ有効です。第三者への転送はご遠慮ください。)
- ④講師・見学先の都合により、同業者の方々のご参加をお断りする場合がありますのでご了承ください。その際には他の例会に人数追加でご参加いただくなど配慮させていただきます。
- ⑤本注意事項については、年度登録者並びに代理参加となった場合は、代理参加者に自動的に適用されます。

年間登録費

中部マーケティング協会会員……………126,500円(1口2名登録、資料代・飲食代・消費税含む)

— 一般……………159,500円(” ”)

- ①年間登録費のお支払いにつきましては、お申込み受付後請求書をご送付いたしますので、請求書に記載の振込期日までに指定銀行へお振り込み願います。なお、お支払いの際に発生します「銀行へ支払う振込手数料については、お客様側にてご負担願います。」
- ②お申込み後のキャンセルについては、6月10日(水)15:00までにお願います。それ以降のキャンセルは年間登録費を返金いたしかねますのでご了承ください。

申込締切

2026年6月10日(水)15:00 (遅れる場合は予めご連絡ください)

基本運営パターン ※例会により運営パターンが異なりますので開催40日前にお送りする詳細案内をご確認ください。

18:00～19:00	ゲスト講師講演
19:00～19:15	質疑応答及び企業PRコーナー実施
19:15～20:30	懇親情報交流会

お申込み・お問合せ先

中部マーケティング協会 担当/古池政裕・夏秋光伸・中川欣契・岩本沙樹・植田健太・伊藤大貴
〒460-0003 名古屋市中区錦2-15-15 豊島ビル11階
TEL(052)221-1261 FAX(052)221-1265 <https://www.cpc.or.jp>

中部マーケティング協会 研究部会 Chubu Marketing Association

- マネジャークラブ** リアルなコミュニケーションにより生まれる新たな価値～繋がり、交わり、掛け合わせることでチャンスを得る～
- デジタルイノベーション研究部会** イノベーションに必要なデジタル活用～DXにチャレンジする企業やデジタルの今を学び、自社を変革へ導く～
- ビジネストレンド研究部会** 現代のなかに未来を覗く～市場は変わる・顧客と共に～
- 経営戦略研究部会** 企業経営の持続的成長戦略～激動の時代を生き抜くための企業経営のあり方～
- 顧客コミュニケーション研究部会** 企業認知度を最大化!ブランド×ストーリー戦略～ファン的心をつかむコミュニケーション～
- 商品企画研究部会** 共創時代の商品企画～現地現物で感じる企画の着眼点～
- 営業力強化研究部会** 営業の原点に立ち返る!～人間力が勝負!信頼と共感で築く本物の営業力～