

Chubu Marketing Association

2022年度



# マネジャー クラブ

次代を担うマネジャー  
～熱意・情報・能力・ネットワーク～

第1例会	6月	株SkyDrive
第2例会	8月	名古屋大学
第3例会	10月	楽天ペイメント(株)
第4例会	12月	トヨタ自動車(株)
第5例会	2023年 2月	コニカミノルタジャパン(株)

# 2022年度

## マネジャークラブ

### 総合テーマ

### 次代を担うマネジャー

～熱意・情報・能力・ネットワーク～

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、スタッフを動かす、会社の次代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、ビジネスを最大化させるために日々、試行錯誤を繰り返す各種部門の責任者あるいはマネジャー、次世代リーダーの方々を対象に、広い視野と総合的判断力、逆境に打ち勝つ熱意を持つ講師の情報提供から新たな知見を得るとともに、様々なビジネススタイルや思考・発想を持つ参加メンバーの多様なコミュニケーションを通じて、ネットワーク力を高め新たなビジネス創出の足掛かりと相互研鑽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 小笠原 剛

(株)三菱UFJ銀行 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)

東海テレビ放送(株)	営業局総括スポット部長	芝野耕一氏
豊田合成(株)	営業本部営業企画部部長	宮田光夫氏
新東工業(株)	営業本部サポート推進グループ 業務チームチームリーダー	草野公一氏
株デンソー	自動車&ライフソリューション 住設エネマネ室室長	平井靖丈氏
株ノリタケカンパニーリミテド	工業機材事業本部本部室室長	川島健一氏
名古屋鉄道(株)	グループマーケティング部長	片岸秀和氏

▶第1回幹事会

9月27日(火)

名鉄グランドホテル

▶第2回幹事会

2023年2月10日(金)

名古屋マリオットアソシア

新型コロナウイルス感染症の状況によっては、オンラインでの配信など、開催形態を柔軟に変更させていただきます。

## 第1例会

と き:2022年 6月2日(木)【講演会】18:30~19:30【交流会】19:30~20:30  
と ころ:名古屋東急ホテル

テーマ

### 空の移動革命への挑戦

～日本発 空飛ぶクルマと物流ドローンの開発～

(株)SkyDrive

アカウントプランナー

羽賀 雄介氏

視点

(株)SkyDriveは「100年に一度のモビリティ革命を牽引する」をミッションに、「日常の移動に空を活用する」未来を実現するべく、「空飛ぶクルマ」及び「物流ドローン」を開発しています。「空飛ぶクルマ」は、国内で唯一有人飛行試験を実現し、2025年大阪ベイエリアからのサービス開始を予定しています。「物流ドローン」は、山間部等の作業現場で活用され、人が行っていた重労働の負荷を減らしています。誰もが空を走る自由に向けた同社の取り組みについてうかがいます。

## 第2例会

と き:2022年 8月24日(水)【講演会】18:30~19:30【交流会】19:30~20:30  
と ころ:名古屋観光ホテル

テーマ

### 優秀人材を獲得できたA社とできなかったB社の決定的な違い

～就職選抜科学の最前線では何が起きているか～

名古屋大学

大学院経済学研究科産業経営システム専攻准教授  
経済学部経営学科准教授

鈴木 智之氏

視点

これからの会社を担いビジネスを飛躍させる人材の『採用』は、いずれの企業においても重要な課題となっています。最先端を走る企業では、一人ひとりの学生について、入社する「前」の「就職活動時点」で、既に入社3年後、5年後の販売成績や休職・退職の可能性を90%~100%の高精度で明らかにし、自社戦力を整えています。一方で、人材面で年々戦力ダウンしている企業もあります。今回は名古屋大学 鈴木准教授から、その決定的な違いについて学術的・科学的知見と事例をもとに情報提供いただきます。

## 特長

マネジャーとして磨くべき熱意・情報・能力、ネットワーク力の強化・向上のため、参加者同士の相互研鑽の場として活用いただいています。

- ▶ 講演から新たな知見や気づきを得る
- ▶ 参加メンバー相互の多様なコミュニケーション機会づくりの場(異業種人材交流)
- ▶ 多種多様なジャンルの業界情報提供(マーケティング発想、働き方、発想力、地元情報など)
- ▶ 自社PR(会社紹介、新製品・サービス紹介)



会員 PR



懇親情報交流会



毎例会 約100名の方が参加。講師への個別質問・名刺交換並びに業種業態を越えて参加者同士が積極的に情報交換を行っています。  
※同席希望の企業などがあれば配席にも配慮しております。  
※2021年度はアクリルパネル等コロナ対策の上開催

## 第3例会

と き:2022年 10月13日(木) 【講演会】18:30~19:30 【交流会】19:30~20:30  
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

### 決済イノベーションを通じて人と社会をエンパワーメントする

～楽天経済圏の挑戦～

楽天ペイメント(株)

戦略室室長執行役員

諸伏 勇人氏

視点

国内でも浸透を見せるキャッシュレス決済。楽天ペイメントは、「楽天ペイ」「楽天ポイントカード」「楽天Edy」「楽天チェック」といった幅広い決済・マーケティングサービスを通じて、お客様・加盟店様のより良い日常生活の貢献を目指しています。最先端の技術を活用しながら、シーンに合わせたラインナップで人と社会をエンパワーメントする同社の取り組みについてうかがいます。

## 第4例会

と き:2022年 12月5日(月) 【講演会】18:30~19:30 【交流会】19:30~20:30  
と ころ:ヒルトン名古屋

テーマ

### カーボンニュートラル実現に向けた取組

トヨタ自動車(株)

カーボンニュートラル先行開発センター センター長

海田 啓司氏

視点

気候変動問題を背景に、社会活動全体でCO<sub>2</sub>排出量と吸収量・除去量をプラスマイナスゼロにしていこうとする「カーボンニュートラル」への取り組みが世界規模で加速しています。カーボンニュートラルの実現には自動車業界での取組や電動化の拡大だけでなく、今は選択肢を狭めず省エネ・カーボンニュートラル燃料・CO<sub>2</sub>回収/吸収など全方位で技術開発に取組む必要があります。自工会会長を務める豊田社長のリードで社会全体でカーボンニュートラルの山を登ろうと広く一緒に活動を続けているトヨタ自動車の最新の取組状況についてご説明をいただきます。

## 第5例会

と き:2023年 2月10日(金) 【講演会】18:30~19:30 【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

### ニューノーマル時代の働き方とオフィスの必要性

～コニカミノルタの考える『いいじかん設計』～

コニカミノルタジャパン(株)

コーポレート本部経営企画部副部長

牧野 陽一氏

視点

新型コロナウイルス感染症を契機に働き方、生き方が大きく変わる中、どう変わればよいかの指標として注目されている「ウェルビーイング」。コニカミノルタでは、2013年から働き方改革に取り組み、削減だけではなく企業と従業員に最適な「いいじかん」を増やすための工夫をする「いいじかん設計」というコンセプトのもと活動しています。同社の考えるウェルビーイングを実現するニューノーマル時代の働き方について情報提供をいただきます。

# 開催要領

2022年6月2日(木)～2023年2月10日(金)

定例会5回

## 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新型コロナウイルスの感染拡大状況、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きます場合がございます。
- 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日程前**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……………110,000円(消費税10%・資料代・飲食代含む2名分)  
— 一般……………143,000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、**5月26日(木)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。

## 振込先

口座名義:中部マーケティング協会 振込先銀行・口座番号(順不同)

三菱UFJ銀行 鶴舞支店 普通 No.1602925	名古屋銀行 上前津支店 当座 No.3116159
愛知銀行 本店 当座 No. 2660	りそな銀行 名古屋支店 当座 No. 494083
中京銀行 本店 当座 No. 112446	東海労働金庫 本店 普通 No.7545714

## 申込締切

2022年5月26日(木)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。

18:30～19:30	ゲスト講師講演
19:30～19:45	質疑応答及び企業PRコーナー実施
19:45～20:30	懇親情報交流会 情報提供テーブル設置

### ※個人情報の取扱いについて

- 1.参加申込によりご提供いただいた個人情報は、当協会の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当協会個人情報保護方針の内容については、当協会ホームページ(<https://www.cpc.or.jp>)をご参照願います。参加されるご本人、ご連絡担当者の皆様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
- 2.お申込みをいただいた方へは各種セミナーのご案内をお送りする場合がございます。
- 3.個人情報の開示、訂正、削除については、以下の窓口までお問合せください。
- 4.本案内記載事項の無断転載をお断りします。 個人情報に関するお問合せ窓口 担当 齋藤 TEL(052)221-1261

## 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・羽広隆博・中川欣爽  
〒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>

FAX (052)221-1265  
中部マーケティング協会 行  
〒460-0003 名古屋市中区錦2-15-15  
豊島ビル11階 TEL:052-221-1261

マネジャークラブ	顧客コミュニケーション研究部会
デジタルイノベーション研究部会	商品企画研究部会
ビジネストレンド研究部会	営業戦略研究部会
経営戦略研究部会	

中部マーケティング協会 ホームページからお申込みいただけます!

中部マーケティング協会

検索

## 2022年度 マネジャークラブ 登録申込書

下記の通り第1及び第2登録者の申込みをいたします。(昨年度ご登録済みの場合は申込書の送付は不要です。)

なおメールアドレスは必ずご記入ください。

2022年 月 日

フリガナ			
組織名			
第1登録者	氏名	フリガナ .....	所属部署 役職名
	会社住所	〒	TEL ( ) -
			FAX ( ) -
	E-mail		
第2登録者	氏名	フリガナ .....	所属部署 役職名
	会社住所	〒	TEL ( ) -
			FAX ( ) -
	E-mail		
<input type="checkbox"/> 請求書不要 [(振込予定日) 月 日 ( )] <input type="checkbox"/> 受取り請求書にて振込 ※上記いずれかに✓をおつけください			
請求書は第1登録者本人宛に送付いたします。			

<備考>

110,000円・143,000円× □ = 円 (消費税10%込)

事務局記入 | 請求 /

No.302022

# 2022

Chubu Marketing Association ●●●●●●●●  
中部マーケティング協会 研究部会メニュー紹介

## マネジャークラブ

### 次代を担うマネジャー

～熱意・情報・能力・ネットワーク～

各業界で活躍されるビジネスリーダーをお招きし、次代を担うマネジャーの能力の向上を目的に、新たなビジネス創出の足掛かりと相互研鑽の場として開催（最新情報、マネジメントスキル、発想力、異業種交流の実現）

## 顧客コミュニケーション

### 研究部会

#### 顧客ロイヤルティを高めるためのコミュニケーション ～良質な顧客体験を生み出すために～

顧客満足度を向上させる第一歩である顧客とのコミュニケーションのあり方や、顧客感動を創出する仕組み、新たな顧客体験価値の創造への取り組みを中心に情報提供する。（コミュニケーション戦略、CS・ES、顧客体験）

## 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時代のマーケティングはどうあるべきか～

情報化社会の更なる発展の中で、最先端デジタル技術を活用したソリューション、マーケティングについて探求。（DX、AI・IoT活用、D2C）

## 商品企画

### 研究部会

#### 生活者のココロを動かす商品企画 ～価値創造とイノベーションの着眼点～

ヒット商品、ロングセラー商品の企画・開発プロセス、マーケティング戦略を価値創造の視点から探求。全例会視察会形式にて運営。  
（着眼点、コンセプトメイク、マーケティング戦略）

## ビジネストレンド

### 研究部会

#### 現代のなかに未来を観る ～市場は変わる・顧客と共に～

現代を象徴する様々なビジネストレンドをマクロ・ミクロの両面から探求しつつ、新サービス、新産業、新技術、新ビジネスの現状を現地現物主義で考察する。  
（時代背景、トレンド発生の裏側、業界の潮流）

## 営業戦略

### 研究部会

#### 強い営業組織となるために ～Withコロナ時代における営業力強化～

自社の営業パーソン育成・強い営業部隊作りに向け、各企業の取り組みを情報提供するとともに営業マインドの醸成を図る。（営業戦略構築、営業力強化、営業マインド醸成）

## 経営戦略

### 研究部会

#### 新たな企業価値創造への実践 ～ニューノーマル時代を生き抜く企業経営のあり方～

次代を創造する経営戦略を事業創造の視点から、経営マインドの醸成とともにそのプロセス、背景について企業経営者より伺う。  
（理念、戦略、戦術）

## 中部マーケティング協会

〒460-0003 名古屋市中区錦 2-15-15 豊島ビル 11 階  
T E L : 052-221-1261  
F A X : 052-221-1265  
U R L : <https://www.cpc.or.jp/mg/>  
E-mail : [mg\\_info@cpc.or.jp](mailto:mg_info@cpc.or.jp)



 中部マーケティング協会 公式アカウント  
@chubumarketingassociation