

2021年度

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～

Chubu Marketing Association



- | | | |
|------|---------|----------------|
| 第1例会 | 7月 | 亀田製菓(株) |
| 第2例会 | 8月 | リンナイ(株) |
| 第3例会 | 10月 | 〈折衝中〉 |
| 第4例会 | 11月 | 野村証券(株) |
| 第5例会 | 2022年1月 | (株)メニコン |
| 第6例会 | 2月 | (株)ドムドムフードサービス |

2021 年度

経営戦略研究部会

総合テーマ

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～

全世界を席捲する新型コロナウイルスの影響、突発的な自然災害に加え、消費ニーズの多様化・複雑化、ビッグデータ、IoTなど経営環境は大きな転換期を迎えています。

そのような中、企業を維持・存続・発展させていくためには、明確な経営理念・信念・ビジョン・ミッションを確立し、経営体制を再構築することが急務となっています。

With コロナ、アフターコロナと言われる社会・経済環境が激しく変化するニューノーマル時代に対応していくためには、組織の重要な根幹ともいえる経営戦略の見直し、理念の再構築が求められています。

当研究部会では、企業の持続的成長に向け、顧客価値を高めるための新たなビジネスモデルを構築している先進企業の経営理念、経営戦略の事例紹介を中心に、企業価値の創造を考える場となるよう運営いたします。

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)

幹事(順不同) 当研究会の企画・運営における中心的な役割をお願い申し上げております。

株 イズミック	総務部部長	船橋 実氏
株 J B イレブン	代表取締役社長	新美 司氏
シャチハタ(株)	執行役員経営企画本部担当	林 淳治氏
株NTTファシリティーズ	東海支店副支店長企画部長	對比地 英之氏
株 三菱UFJ銀行	経営企画部部長兼秘書室室長	阪井 忍氏
株 サンゲツ	インテリア事業本部長室長	板倉 寛和氏

▶第1回幹事会
11月12日(金)
▶第2回幹事会
2022年1月13日(木)

第1例会

と き: 2021年 7月7日 (水) 9:30~12:00
と ころ: 名古屋東急ホテル & オンライン開催

テーマ

総合力を高める“攻め”と“守り”の経営戦略

～正しい意思決定を導くために～

亀田製菓(株)

取締役CFO兼管理本部長 小林 章氏

視点

1946年、米どころ新潟で創業した米菓最大手の亀田製菓では、日本の食の基本である「お米」を素材とし、お客様に愛される米菓をつくり続けています。最近の消費者の食の多様化、健康意識などの環境変化を踏まえ、“美味しく からだに良いものを選び、食べ、楽しむ、健やかなライフスタイルへの貢献を追求しています。企業価値の向上、米菓業から食品業への進化に取り組む同社の経営戦略、多角化事業展開についてうかがいます。

第2例会

と き: 2021年 8月27日 (金) 9:30~12:00
と ころ: 名古屋東急ホテル & オンライン開催

テーマ

老舗企業のイノベーション経営

～つないだ情熱を次の100年へ。～

リンナイ(株)

代表取締役社長社長執行役員 内藤 弘康氏

視点

1920年9月、名古屋で創業しましたリンナイでは、「安全・安心」「快適性」「環境性」をキーワードに、電気とガスを組み合わせた世界トップレベルの省エネ性と快適な暮らしを両立するハイブリッド給湯・暖房システムや、浴室のヒートショック対策に役立つ浴室暖房乾燥機、室内で洗濯物を乾燥させる衣類乾燥機など、様々な社会課題解決に貢献できる商品の提案も積極的に行っています。高齢化社会、医療・健康問題など様々な社会課題の解決に取り組む同社の次なる100年へつなぐ経営戦略と取り組みについてうかがいます。

第3例会

と き：2021年10月13日(水) 9:30～12:00
と ころ：名古屋東急ホテル & オンライン開催

〈折衝中〉

第4例会

と き：2021年11月26日(金) 9:30～12:00
と ころ：オンライン開催

テーマ

2022年度 日本経済の動向

～世界・日本経済の現状と今後の見通し～

野村証券(株)

ポートフォリオ・コンサルティング部次長 小松 徳久氏

視 点

コロナショックによる世界経済の環境が激変する中、我が国では、経済活動の停滞、雇用問題、RCEP、TPPなどの自由貿易協定などにより、日本企業は大きな転換期を迎えています。そのような中、2022年度の日本経済は、どのような進路をたどるのか、どのような対策が必要なのか。企業において次年度の経営戦略を策定する上で注視する日本経済の動向、日本経済に大きな影響を及ぼすアメリカ経済、ヨーロッパ経済、そして新興国の経済動向についてうかがいます。

第5例会

と き：2022年1月13日(木) 9:30～12:00
と ころ：名古屋東急ホテル & オンライン開催

テーマ

創造・独創・挑戦

～非常識の中にこそ戦略がある～

(株)メニコン

取締役代表執行役社長 田中 英成氏

視 点

日本初の角膜コンタクトレンズを開発してから日本初・世界初となる商品を世に送り出し業界をリードするメニコンでは、業界内世界初の定額制会員システム「メルスプラン」を導入したり、コンタクトレンズのケア用品で培った酵素技術を活かした環境事業や、環境への負荷を減らすさまざまな取り組みを通じ、持続可能な開発を意識した活動を行っています。何もないところから新たな価値を生み出し、誰もやっていないことに果敢に挑戦する同社の今後の事業展開、経営戦略についてうかがいます。

第6例会

と き：2022年2月15日(火) 9:30～12:00
と ころ：名古屋東急ホテル & オンライン開催

テーマ

数より個性で勝負する経営戦略

～進化するファストフード！ドムドム戦略～

(株)ドムドムフードサービス

代表取締役社長 藤崎 忍氏

視 点

1970年、日本初のハンバーガーチェーンとして誕生しました“ドムドムハンバーガー”は、時代の潮流に翻弄され厳しい時代を経験しながらも独創的なオリジナルメニューを数多く取り揃えたり、特徴的なエリアマーケティングなど個性で勝負してきました。本例会では、同社の経営理念、経営戦略、ファッション・ホテルなどの異業種とのコラボレーションなどの直近の取り組み、今後の事業展開などについてうかがいます。

開催要領

2021年7月7日(水)～2022年2月15日(火)

定例会6回

参加対象

企業経営者、役員、経営戦略部門社内プロジェクト企画・立案責任者、又はそれに準ずる方

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1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…………… 82,500円(消費税10%、資料代、飲食代含む)
— 一般……………111,100円(//)

※名古屋東急ホテルでの集合型(講師来場※第4例会除く)とオンラインでの併催を予定しておりますが、新型コロナウイルス感染症状況、講師都合などにより、開催形態を変更させていただきます場合がございます。

- 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30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。

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

2021年6月30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

9:30～9:35	ガイダンス
9:35～10:50	講演(75分)
10:50～11:00	質疑応答
11:00～	昼食 (オンライン参加者終了)

※例会によって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。

※個人情報の取扱いについて

- 1.参加申込み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い合わせください。
- 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い合わせ窓口 担当 齋藤・岩本 TEL(052)221-1261

お申込み・ お問い合わせ先

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(中部生産性本部内)
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 ホームページからもお申込みいただけます!

中部マーケティング協会

検索

2021年度 経営戦略研究部会 登録申込書

下記の通り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。

2021年 月 日

フリガナ				
組織名				
1	氏名	フリガナ	所属部署 役職名	
	会社住所	〒	TEL () - FAX () -	
	E-mail			
	氏名	フリガナ	所属部署 役職名	
2	会社住所	〒	TEL () - FAX () -	
	E-mail			
	氏名	フリガナ	所属部署 役職名	
	3	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				
請求書は登録者本人宛 (複数申込みの場合は上記1の方宛) に送付いたします。				

〈備考〉

82,500円・111,100円 × □ = 円 (消費税10%込)

事務局記入 | 請求

No.302021

2021

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

良質な顧客体験を生み出すためのコミュニケーション ～CSを向上させ顧客から選ばれるために～

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



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