


ビジネスを進化させるリアル・コミュニケーション
～マネジャーが持つべき知見と発想～

マネジャークラブ

Chubu
Marketing
Association
2024

| | | |
|------|----------|------------------------|
| 第1例会 | 6月 | (株)大丸松坂屋百貨店 |
| 第2例会 | 8月 | ソニーグループ(株) |
| 第3例会 | 10月 | 名古屋鉄道(株) |
| 第4例会 | 12月 | (株)リクルートマネジメントソリューションズ |
| 第5例会 | 2025年 2月 | ボーダレス・ジャパン |

 中部マーケティング協会

www.cpc.or.jp

2024年度

マネジャークラブ

総合テーマ

ビジネスを進化させるリアル・コミュニケーション ～マネジャーが持つべき知見と発想～

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と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ております。(順不同)

| | | |
|-------------------|----------------------------|--------|
| 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 |
| 豊 田 合 成 (株) | 営業本部営業企画部部長 | 加藤 克氏 |
| 東 海 テ レ ビ 放 送 (株) | 営業局 スポ ッ ト 部 長 | 堀尾 哲郎氏 |

▶第1回幹事会
2024年9月26日(木)
名鉄グランドホテル
▶第2回幹事会
2025年2月4日(火)
名古屋マリオットアソシアホテル

例会開催日の状況によっては、開催形態を柔軟に変更させていただきます。

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通じて、新たなビジネスの創造・連携・協業の場として運営しています。各回会員向けのPRコーナーの実施や、コンタクトを希望する組織との橋渡しも行っています。

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、ご了承願います。)

第1例会 | と き:2024年6月10日(月)【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

大丸松坂屋百貨店が取り組むメタバース事業

～ 新たな体験価値とビジネス機会創出のために ～

(株)大丸松坂屋百貨店 経営戦略本部DX推進部デジタル事業開発担当部長 岡崎 路易氏

視点

コロナ禍を経てデジタルを介したコミュニケーションの重要性や必要性が語られるようになっており、その一環としてメタバースが世の中に浸透し始めています。大丸松坂屋百貨店ではメタバースを活用した新たな顧客体験を提供して、顧客との接点づくりやブランディングのための事業を起こしました。なぜ今メタバース事業に進出したのか、企業の事業としての効果はどのようなものなのか、仕掛け人である大丸松坂屋百貨店の岡崎氏より、その背景と今後の展望をご紹介いただきつつ、企業がメタバースに参入する意義と事業創造の可能性、マーケティング活用についてうかがいます。

第2例会 | と き:2024年8月29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

SSAPが仕掛ける価値創造

ソニーグループ(株)

事業開発プラットフォームStartup Acceleration部門 COSIA 事業部統括部長 宮崎 祐史氏

視点

Sony Startup Acceleration Program (SSAP) は、新たな価値を創造し、豊かで持続可能な社会を創出することを目的に、社内外の新規事業の課題解決と、新たな企業間連携スキームの構築を含むOpen Innovationを促進するために設立されたソニーのプログラムです。2014年にソニー社内で新規事業プログラムを立ち上げ、ゼロから新規事業を創出し続けた経験とノウハウを活かし、アイデア創出から事業化、組織開発や人材育成まで、新規事業のあらゆる課題をワンストップで支援するサービスを展開しています。VUCA時代となり、企業は既存事業の維持だけでなく、新しい価値の創造が求められ、新規事業開発に取り組むことが当たり前になりました。数多くの企業の事業開発の課題と向き合い、多様なソリューションを提供してきたSSAPの宮崎氏より、現在の新規事業を取り巻く状況や価値創造に必要な取り組みについてうかがいます。

第3例会 | と き:2024年10月17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

名鉄グループが取り組むCo-machi観光

～ 観光地名古屋の発信で地域活性化を ～

名古屋鉄道(株)

(人選中)

視点

名古屋鉄道では、観光活性化を人口減少社会における地域の活力維持・向上に資する施策と捉え、交通・観光・開発が三位一体となった街づくりを進めています。また、中部地域の観光力向上を目指し、中核となる名古屋市の都心観光強化と魅力的な沿線都市群との連携強化により「観光地名古屋」の魅力を発信する「Co-machi(こまち)観光」に取り組んでいます。交流人口や関係人口を増やし経済力に維持に繋がる観光は地方創生、地域活性化において重要な要素となります。名鉄グループが取り組む街づくりの現状と展望、その想いについてうかがいます。

【例会開催前(17:00~17:45予定)に、神宮前駅西地区「あつたnagAya」の見学会を実施いたします。例会と併せてぜひご参加ください】

第4例会 | と き:2024年12月9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

今の時代の若手人材の生かし方・接し方・育て方

～ Z世代と大人世代の融合 ～

(株)リクルートマネジメントソリューションズ

HRD統括部トレーニングマネジメント部主任研究員 桑原 正義氏

視点

1990年代後半以降に生まれた「Z世代」が、様々な仕事・職場環境で活躍する時代となりましたが、目下、マネジャー層の関心事は従来のアプローチとは違った若手との効果的なコミュニケーションや教育、そして共に成長する方法です。若手のポテンシャルを最大限に引き出すことは、企業に新しい価値創造をもたらす、組織全体を変革する機会となります。Z世代の変化をふまえた新人若手領域の育成を専門とするリクルートマネジメントソリューションズ 桑原氏より、現代に適した育成のアプローチ方法や生かし方、接し方についてうかがいます。

第5例会 | と き:2025年2月4日(火)【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

次なるビジネスの鍵を握る社会課題解決

～ 社会の課題をみんなの希望へ ～

ボーダレス・ジャパン

ボーダレス・カンパニオ

ママライフバランス

代表 上条 厚子氏

視点

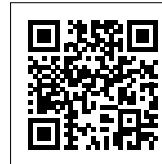
「SWITCH to HOPE 社会の課題を、みんなの希望へ変えていく。」ボーダレス・ジャパンは、ソーシャル・ビジネスしかやらない会社として2007年の創業以来世界各国で事業を展開し、社会の課題を希望へと変える挑戦に取り組む人を増やす活動と仕組みづくりを行ってきました。ソーシャルベンチャーが集うエコシステムとして存在する「ボーダレス・カンパニオ」はその一つです。支え合い、高め合い、インパクトを最大化する仕組について、出産準備プログラム「親のがっこう」を展開するママライフバランスの上条代表からうかがいます。

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/publics/index/69/>

中部マーケティング協会 検索



申込みページ

※昨年度登録されている場合、別途ご案内いたします。

開催要領

2024年6月10日(月)～2025年2月4日(火)

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3日(月)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

2024年6月3日(月)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 |

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・中川欣契・岩本沙樹
〒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** ビジネスを進化させるリアル・コミュニケーション ～マネジャーが持つべき知見と発想～
- 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 ～見て学びを得るDX時代のマーケティング～
- 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～
- 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企業経営のあり方～
- 顧客コミュニケーション研究部会** 顧客との価値共創の実現に向けて ～良質なコミュニケーションにより新たな価値を生み出す～
- 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～
- 営業戦略研究部会** 強い営業組織となるために ～成果を出す営業力を磨く～