

荒川区企業力向上セミナー

「顧客と用途の明確化で高収益をねらえる戦略立案法」

講師：志村勉（山形大学大学院教授／ビジネスデザイナー）

荒川区では区内事業者の経営革新や経営力向上を支援しています。本セミナーではビジネスモデル構築などの技術経営学を専門とする山形大学教授から企業を高収益に導くための実践的な戦略を学びます。企業経営や営業に関わっている方、顧客価値の創造等に興味のある方はぜひご参加下さい。

■対象者 企業経営や営業に関わっている方、顧客価値の創造等に興味のある方

■定員 20名（先着順）

■参加費 無料

■日時 2011年5月20日（金） 18時30分～20時30分



<内容>

- ・ターゲット顧客を設定する重要性と顧客分類法
- ・戦略立案の基本
- ・戦略立案のワークショップ
- ・戦略のフィードバックと討議

<講義方法>

戦略立案に必要な考え方と基礎的な戦略フレームの解説の後、ワークショップ形式により顧客の利用用途やシーンなどを基にして戦略を考える方法を参加者・講師との討議により実践的に学んで頂きます。

※荒川区と山形大学工学部は連携協力に関する協定を締結し、区内産業及び地域の活性化等について相互協力を図っています。

※受講申し込みされた方には、事前に「戦略シート」を配布しますので、事前に各自で簡単なワークを行っていただきます。

※セミナー終了後に希望者による交流会を予定しています。（参加費は実費になります）

■お問い合わせ／お申し込み

山形大学工学部荒川サテライト 担当：佐々木，田口

東京都荒川区荒川 2-1-5 セントラル荒川ビル 4F

Tel. 03-6806-7901 Fax. 03-6806-7902

Email: arakawa@jm.kj.yamagata-u.ac.jp

【講師プロフィール】

志村 勉 (しむらつとむ)

ビジネスデザイナー / ビジネスコンサルタント

山形大学大学院教授 (理工学研究科 ものづくり技術経営学専攻)

山形大学工学部 荒川サテライト長

大前研一のアタッカーズビジネススクール講師

マーケティング研究協会講師

(株)フロイデ パートナー (コンサルタント)

博士 (工学・早稲田大学)



- ・東京都青梅市出身。大手企業で建築・橋梁の構造エンジニア/デザイナーとして活躍し、レインボーブリッジなど多数の作品を世に残す。その後、企画部門に異動し、新規事業企画や社内改革で大きな実績をあげるとともに、ベンチャー企業の設立と経営を経験。また、早大ビジネススクール在籍中に国際ビジネスプランニングコンテストで1位となる。2005年11月より現職。
- ・市場創造、ビジネスモデル、イノベーションなどの技術経営学分野が専門。また、多くの企業でビジネスモデル構築や新規事業企画、ならびに社員教育を手掛けている。
- ・国、地方自治体ならびに東京商工会議所などの各種委員を歴任し、現在も委員やアドバイザーに在任中。中小企業基盤整備機構のインキュベーション施設のアドバイザーを歴任。
- ・ビジネスデザイナーの先駆者であり、経営コンサルタントとしての実績も豊富。
- ・著書：「新版ビジネスプランニングの達人になる法」(PHP研究所) ほか

【講師からのコメント】

企業を高収益に導く第一歩は、顧客にとって魅力的な価値を提供することです。そのためには、まずはビジネスの対象となる顧客を具体的に定めることから始まります。

顧客を設定することの重要性は、昨今のドラッカーブームのお陰で多少は浸透してきておりますが、さらに重要性の理解を深めるとともに、戦略を考える方法を、実践的に学んでいきましょう。