

<NOMA×JRI 経営コンサルティング紹介セミナー>

「デジタルチャネル」を活用した事業戦略策定のポイント

【開催概要】

- ◆日時： 2019年9月10日(火) 14:00～16:30 (14:40 受付開始)
- ◆参加料： 一般：3,000円 (お一人あたり) / NOMA会員：無料 ※お申込は1社2名様まで
- ◆会場： 大阪科学技術センタービル 専用教室 (住所：大阪市西区鞠本町1-8-4)
- ◆講師： 川谷 昇平 (かわたに しょうへい) 氏 (株式会社日本総合研究所 リサーチ・コンサルティング部門)
- ◆対象： 民間企業 (BtoB、BtoC 問わず) の経営陣・事業部責任者、経営企画の責任者・ご担当者
- ◆定員： 限定30名 (先着順)

主催：  一般社団法人日本経営協会

【開催にあたって】

2018年から日本国内では総人口が減少に転じ、本格的な「人口減少時代」を迎えています。市場が縮小し働き手も減ってくることが予測される中で、**企業はいかに「事業の閉塞感を打破」するか、「生産性を向上」するかが至上命題**となっています。

総務省の平成30年度ICT白書によると、「ICTの浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させるデジタルトランスフォーメーション (Digital Transformation)」が進みつつあるとされています。「**デジタルトランスフォーメーション**」は、これからの時代を生き抜くための手法として流行り言葉のように飛び交っていますが、デジタル化という言葉が独り歩きしているようにも思えます。現に、デジタル化してみたものの、大した収益メリットを享受できていないと感じる企業も少なくないのではないでしょうか。

このような状況を踏まえ、今回のセミナーでは、「顧客接点」に着目し、「**デジタルを真に活かす事業戦略策定のポイント**」を解説します。Webのアクセス数を増やす、問合せを増やすというオペレーションレベルではなく、「**デジタルチャネルを活用して業態転換をする、ブランディングする**」等の事業戦略にフォーカスしたポイントをお伝えします。既存事業の販売不振、市場の頭打ちなどの経営課題を、デジタル活用で解決したいとお考えの経営陣・事業部責任者、経営企画の責任者・ご担当者のご参加をお待ちしております。

(注) 本企画は、企業の経営陣・事業部責任者、経営企画の責任者・ご担当者様向けのセミナーです。  
また、同業他社からのご参加はご遠慮いただいておりますので、あらかじめご了承をお願い申し上げます。

【申込方法】：下記の参加申込書に必要事項をご記入の上、ファクシミリ送信にて下記へお申込ください。折り返し参加券をお送りします。  
(参加申込は参加券の発送にて確認させていただきます。不着の場合、必ず前日までにお電話でご確認ください)

FAX 06-6441-4319

一般社団法人日本経営協会 関西本部 経営開発G (寺田) 行

＜NOMA×JRI 経営コンサルティング紹介セミナー＞ 「デジタルチャネルを活用した事業戦略策定のポイント」 2019.9.10 (火)		
(フリガナ) 会社名	(フリガナ) 参加者氏名	所属・役職
所在地 〒	—	
TEL ( )	—	<input type="checkbox"/> 一般 (3,000円、お一人あたり) <input type="checkbox"/> NOMA 会員 (無料) (どちらかにチェックを入れてください)
FAX ( )	—	
ご連絡担当者： (ご請求先)		

※参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

- ①参加券の発送などの事務処理 ②本紹介セミナーのテーマに関連する情報の提供 ③セミナー・イベントなど上記以外の本会事業のご案内  
なお、③がご不要の場合は□にチェックしてください。 --- □不要

## 【セミナーのねらい】

- ・デジタルトランスフォーメーションが自社の事業展開にもたらす本質的な影響について、理解を深める
- ・他社の様々なコンサルティング事例を知り、自社のデジタルチャネル活用について、具体的なイメージを得る
- ・参加者どうして意見交換を行い、他社の課題や悩み、成功事例や失敗事例等から、自社への示唆を得る

## 【プログラム】

時間	内容
14:00	<p>1. オリエンテーション・自己紹介</p> <p>(1) セミナーの狙い</p> <p>(2) 本日の参加動機を参加者同士で共有</p> <p>2. 国内におけるデジタルチャネル活用の秘訣</p> <p>(1) デジタルトランスフォーメーションとは</p> <p>(2) 顧客接点におけるデジタル化とは</p> <p>(3) デジタルチャネルの必要性和背景</p> <p>(4) デジタルチャネル失敗の本質</p> <p>3. デジタルチャネルを活用した事業戦略策定ステップ</p> <p>(1) ビジネスモデル思考の重要性</p> <p>(2) ビジネスモデルイノベーションとは</p> <p>(3) デジタルチャネルに着目した事業戦略策定</p> <p>4. 戦略的なデジタルチャネル活用パターン・事例</p> <p>(1) デジタルチャネル活用の4類型</p> <p>①直販シフトモデル</p> <p>②プラットフォーム化モデル</p> <p>③営業生産性向上モデル</p> <p>④ブランディング強化モデル</p> <p>(2) 活用事例と KFS</p> <p>5. 質疑応答、ディスカッション</p>
16:50	※適宜、休憩および討議の時間を挟みます。
17:00	まとめ/アンケートご記入 (事務局より)

## 【講師経歴】

**川谷 昇平** (かわたに しょうへい) 氏

株式会社日本総合研究所  
リサーチ・コンサルティング部門



早稲田大学工学部卒業後、コンサルティングファームを経て、(株)日本総合研究所に入社。主に事業戦略・オペレーションに関する研究及びコンサルティングに従事。

専門テーマは、「事業戦略策定」「マーケティング・営業プロセス改善」「収益構造改革」。経営は単一テーマでは成り立たないことを前提とし、経営全般の目線から経営課題の解決に取り組む。

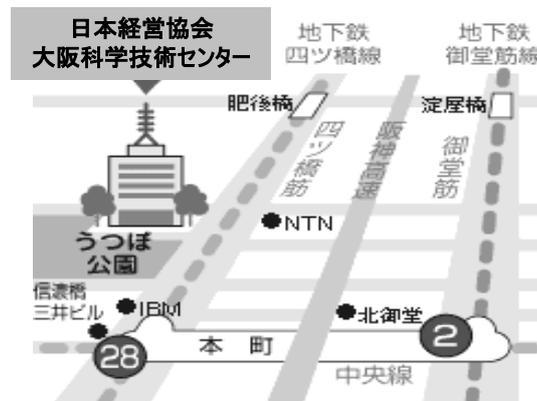
主なコンサルティング実績 (一部)

- マーケティングテーマ
  - ・「ビジネスモデル転換による直販シフト支援」(電材商社)
  - ・「Web マーケティング戦略構築支援」(菓子製造)
- 業務改善テーマ
  - ・「業務整流化のための業務・システム診断」(卸売業)
  - ・「生産性向上委員会の運営支援」(建設業)
- 中期経営計画テーマ
  - ・「次世代による中期経営計画策定支援」(旅館業)
  - ・「ジュニアポートによる中期経営計画策定支援」(小売業)

その他、実績多数

## 【お問合せ先(会場のご案内)】

関西本部 経営開発グループ  
〒550-0004  
大阪市西区靱本町1-8-4  
大阪科学技術センタービル  
TEL : 06-6443-6963  
FAX : 06-6441-4319



- 大阪方面よりお越しの場合
  - ▶ 地下鉄四つ橋線「本町」駅下車  
28番出口より北へ徒歩3分
- 新大阪方面よりお越しの場合
  - ▶ 地下鉄御堂筋線「本町」駅下車  
2番出口より西へ徒歩7分
- なんば方面よりお越しの場合
  - ▶ 地下鉄四つ橋線「本町」駅下車  
28番出口より北へ徒歩3分
  - ▶ 地下鉄御堂筋線「本町」駅下車  
2番出口より西へ徒歩7分