

**業績アップのヒント、きっとあります！**

# 自社を見つめ、儲かるためのきっかけづくりセミナー

この度NAZEでは、下記のとおり二日間のセミナーを開催します。

本講座では「オンリーワン企業」を目指すための第一歩として「マーケティングの基本」と「ブランディング」の考え方について学びます。

なお、担当講師は某大手自動車メーカーのマニュアル作成にも携わった、経験豊富な講師です。ご興味をお持ちの企業様は、お気軽にお問い合わせください。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

記

1. 日 時：平成24年1月17日（火）、24日（火） 10：00～16：00（両日とも）
2. 会 場：NICOテクノプラザ 2階会議室A 長岡市新産4-1-9
3. 対 象：部門長、経営者、経営企画担当者など ※業種・職種は問いません。
4. 定 員：30名（先着順：定員に達し次第〆切ります）
5. 内 容：詳しくは、裏面をご覧ください。  
1日目 ①ブランドを正しく認識する ②魅力的なブランドを開発する  
2日目 ③事例で学ぶブランド開発 ④ブランド開発のためのマネジメントを考える
6. 講 師：<sup>たかはし</sup>高橋 <sup>ひであき</sup>英明 氏（㈱ダイヤモンド社公認インストラクター）
7. 受講料：NAZE会員お一人様 5,000円 NAZE非会員お一人様 10,000円  
◆全2回分の資料代、昼食（弁当）を含んだ受講料です。初回受付時に申し受けます。
8. 申 込：下記申込書によりEメールまたはFAXにてお申し込み下さい。
9. 締 切：**平成24年1月13日（金）** ※受講証は発行しませんが、後日メールにて必要事項を連絡します。

お問い合わせ：NPO法人長岡産業活性化協会NAZE 担当：金子、渡邊  
TEL：0258-42-8700 FAX：0258-42-8701  
E-mail：info@naze.biz

**1/13 締切**

『自社を見つめ儲かるためのきっかけづくりセミナー』参加申込書

NPO 法人長岡産業活性化協会 NAZE 事務局宛 FAX：0258-42-8701

貴社名			
所在地	〒		
連絡先	TEL:	FAX:	
受講者	氏名	所属・役職	Eメール

※ 申込書の個人情報は、NAZEからの連絡・情報提供のみに利用させていただきます。

《セミナープログラム》 **演習・ワーク等を多く含む参加型のセミナーです！**

1日目 1/17 (火)	2日目 1/24 (火)
<p><b>1. ブランドを正しく認識する</b> 江戸時代にもブランドはあったはず ～落語「茶金」より～ 自社と自社製品について語り合う ～エバンジェリスト（語り部）の養成～ ブランド力を発揮する経営組織のあり方とは ～誰がブランドに責任を持つのか～</p> <p><b>2. ブランディングを成功へと導く</b> ブランドとは永続的価値を保証することである ～ブランドの構成要素を知る～ 供給者と需要者のイメージギャップとは ～ブランディングの失敗原因を探る～ ブランド行動モデルに取り組む ～実践・経験・省察・構築のサイクルを回す～</p>	<p><b>3. 事例で学ぶブランディング</b> 「寅壺タオル」はなぜ成功したのか ステートメントはコミュニケーションの手段 展示会等のイベントの効果的な PR 方法 ※本単元はブランド・プロデューサー(永戸早苗氏)による事例紹介となります。</p> <p><b>4. 効果的なブランディングのための マネジメントを考える</b> プロジェクトチームを設置する ～制度設計と運用～ プロジェクトチームに権限と予算を与える プロジェクトチームで意思決定を行う</p> <p>■ 質疑応答及び個別相談</p>

《講師プロフィール》

**高橋 英明 氏** (株)ダイヤモンド社公認インストラクター 有限会社ピー・エム スリー 取締役副社長

1957年東京生まれ。88年中小企業診断士登録。同年独立。

1997年旧労働省「産業労働事情問題研究会」委員就任。

2000年有限会社ピー・エム スリー取締役副社長就任。

株式会社ダイヤモンド社公認インストラクター。

現在、中堅・中小企業を対象とする資金調達支援、新規事業開発支援、

経営改善支援、創業者・起業家に対するコンサルティング、

マネジメント研修、各種セミナー・講演、出版・執筆などの分野で活動中。

他に中小企業診断士の受験指導を12年間実施(88～00年)。

指導した中小企業診断士(経営コンサルタント)は全国に数多く存在する。

著書は、「劇画トヨタの問題解決」、「トヨタ自動車トレーナー養成マニュアル」(非売品、ダイヤモンド社)、「経理の実務が1週間でわかる本」、「中小企業診断士1発合格法」、「社長のための資金調達100の方法」、「独立開業のしくみが1週間でわかる本」(以上、ダイヤモンド社)、「ビジネスにきく落語のききかた」(月刊「企業診断」、09年12月終了、連載回数69回)など。趣味は歌舞伎と落語観賞。



**NICOテクノプラザ 2階 会議室A**

〒940-2127 長岡市新産4-1-9

TEL 0258-46-9711 FAX0258-46-4106

■ **お車で**

関越自動車道長岡ICより約5分

■ **JR長岡駅からバスで** <長岡駅バスターミナル>

大手口3番線発 小国車庫前行き 才津停留所下車徒歩8分

大手口7番線発 ニュータウン・県立歴史博物館行き

長峰児童公園前下車徒歩8分



## ■セミナー講師 高橋 英明 氏 からの一言

私は、「自社ブランド力構築セミナー」(平成 24 年 1 月 17 日、24 日)で講師を勤めます高橋英明と申します。よろしくお願いたします。さて皆様は、「ブランド」という言葉から何を思い浮かべるでしょうか。ある人は「エルメス」「ルイ・ヴィトン」「シャネル」といった高級ファッションブランドを想起し、ある人は、ブランドとは「文字や図形で表現された商標である」と解釈するのも知れませんが。どうやら「ブランド」に対する想像や解釈は十人十色といえます。今回のセミナーでは、「ブランド」を「企業が成長・発展するための重要な資源である」と理解し、「ブランド」を上手にマネジメントするための方法をご提示申し上げたいと考えております。ではここで、本セミナーでは何をどのように学習するのかを簡単にご紹介しましょう。いわばセミナーの予告編ということになります。

( 1 月 17 日 ( 火 ) )

### 1.ブランドを正しく認識する(10:00~12:00)

私たちのご先祖様は「ブランド」に対してどのような思いを持っていたのでしょうか。それを知るには古典落語を紐解くことが近道かも知れません。調べてみると、古典落語にはブランドに関する演目が結構あるようです。セミナーでは落語「茶金」(はてなの茶碗)を取り上げて検討しましょう。また「ブランド」は人から人へと語り継がれてこそ、資産価値が高まるといわれています。「我が社」や「自社製品」が持つ魅力を他者へ語る事ができるエバンジェリスト(本来は福音伝道師のこと)の開発が急がれます。そのためには、まずはセミナーへ出席された方がエバンジェリストとなるのが肝要。セミナーの場で大いに語って下さい。さらに「ブランド」を基点とした経営組織のあり方について言及する予定です。

### 2.ブランディングを成功へと導く(13:00~16:00)

「ブランディング」(ブランド開発のための戦略行動)の成否は、「供給者が発信するイメージと需要者が受け止めるイメージとのギャップで決定される」といわれています。もちろんこのギャップが小さければ小さいほどブランディングの成果が高くなるのですが、言うは易く行なうは難しの喩えの通り、世の中には失敗事例が数多く在します。ここでは、「ブランディング」を成功へと導く方策について演習問題形式で学習していただく予定です。

(1 月 24 日 ( 火 ) )

### 3.事例で学ぶブランディング(10:00~12:00)

セミナー2 日目は実務的なテーマで学習を進める予定です。ブランド開発を本業とするブランド・プロデューサー 永戸早苗氏にご登壇いただき、永戸氏が手掛けた多くのケースの中から「寅壺タオル」を取り上げ、ブランディングの手順、ブランディングを成功へと導く秘訣などを語ってまいります。また、ブランドを具体的に表現する手法であるステートメント(たとえば BMW は「駆け抜ける歓び」など)や、展示会などのイベントを効果的に実施するための PR についてわかりやすく解説いたします。

### 4.効果的なブランディングのためのマネジメントを考える(13:00~16:00)

業種、業界、企業規模の大小を問わず、全社的な取り組みが「ブランディング」の成功確率を高めることとなります。その意味で、経営トップのコミットメントはもっとも重要な要因となります。この單元では、誰が何を行うのか、つまり、どのようなプロジェクト・チームを編成し、どのような権限と予算を付与し、どの程度の頻度で何を決定するのか、具体的に「ブランディング」を推進するための方策を学習する予定です。また「当社ではどうすべきか…」との疑問にお応えすべく、講師 2 名態勢(高橋、永戸)で、時間の許す限り個別のご相談に対応いたします。

とまあ、このようなセミナーを企画しております。皆様とは楽しい時間を共有できるものと確信しております。多くの NAZE 会員様などのご出席をお待ち申し上げます。