

市場起点PDCAと IT経営戦略

クラウド活用でブランド力・競争力強化、
効率化、コストダウン

消費者ニーズが多様化する中、消費財メーカーや小売業の各社には競争を勝ち抜くための方策が求められています。当フォーラムでは、市場を起点とした経営戦略や迅速なPDCAサイクルによる競争力強化について事例を交えて解説します。また、ニーズを捉えたプロモーション強化や売り場づくり、社内外での業務効率化、コスト削減等、様々な課題を解決に導く販促クラウド活用の先進事例も一堂に紹介していきます。

2015
9/29 火
14:00~17:25 (開場13:30)

会場 大手町ファーストスクエア
カンファレンス

東京都千代田区大手町 1-5-1 ファーストスクエア イーストタワー2F

定員 150名

受講料
無料

経営者・経営企画・
営業企画の方注目!!

●東京メトロ 千代田線/東西線/半蔵門線/丸ノ内線
●都営地下鉄 三田線
「大手町駅」C8/C11/C12出口直結

●JR各線「東京駅」丸の内北口 徒歩4分

主催者挨拶 14:00~14:05

基調講演 14:05~14:55

市場起点のPDCAとIT戦略

B2C消費財メーカーや多店舗展開企業において、市場起点での経営戦略は最重要課題となっています。課題解決のためには、経営側と現場側の連携を強化し、効果的なPDCAサイクルを構築していく必要があります。本講演では、多様化する消費者ニーズ対応のために求められる市場起点でのPDCAやIT導入による経営戦略の最適化について事例をもとに解説いたします。

RE-Engineering Partners
代表取締役社長

稲田 将人氏



早稲田大学大学院理工学研究科、及び米国コロロンビア大学大学院コンピューターサイエンス科修了。(株)豊田自動織機自動車事業部勤務の後、マッキンゼーアンドカンパニーを経て、(株)卓弥呼、(株)アオキインターナショナル(現Aoki HD)、(株)ロック・フィールド、日本コカ・コーラ株式会社など、大手企業の代表取締役、役員、事業/営業責任者を歴任。現在は、(株)RE-Engineering Partnersを設立、成長軌道入れのためのリアルチェンジを外部スタッフ、取締役などの立場で請け負う。著書に「戦略参謀」(ダイヤモンド社)などがある。

協賛セッション 14:55~15:35

デモンストレーションから見る、販促クラウドでの『PDCA』活用法

販促クラウド SPinno 活用による競争力強化、マーケティング、ブランディング、コストダウンのPDCAノウハウ等、その全てをご紹介します。

SPinno 十河 貴行氏

休憩 15:35~15:50

【先進事例紹介】パネルディスカッション 15:50~16:40

販促クラウド SPinno 導入による課題解決と 企業変革の全貌

企業が抱える様々な課題を解決に導く販促クラウド SPinno。消費財メーカー、チェーンストアのキーパーソンが導入目的やその後の企業変革等、先進的活用事例を徹底討論します。

パネリスト

ナムコ	AM営業部 Deputy General Manager	高草木 順一氏
三城	営業企画チーフ	宇津川 久子氏
ワタベウエディング	広告宣伝グループ長	石橋 宏一氏

特別講演 16:40~17:25

クオリティ企業の条件

「稼ぐ力」がこのところのキーワードになっています。しかし、これはいまに始まった話ではありません。洋の東西を問わず、いまも昔も経営のゴールは長期利益にあります。この講演では、長期利益の源泉を「事業を取り巻く外部環境の機会」と「その事業が内部で創り出す独自の価値」の二つに大別して考えます。このどちらを軸足とするかで、企業やその競争戦略もまた区別できます。前者に利益の源泉を求める「オポチュニティ企業」と後者に重きを置く「クオリティ企業」を対比し、これからの日本の企業の競争戦略の指針を提示します。

一橋大学大学院
国際企業戦略研究科 教授

楠木 建氏

一橋大学大学院商学研究科博士課程修了(1992)。一橋大学商学部専任講師、同大学同学部助教授、同大学イノベーション研究センター助教授、ボッコロニ大学経営大学院(イタリア・ミラノ)客員教授、同大学大学院国際企業戦略研究科准教授を経て、2010年から現職。



*プログラムの時間割・講演内容および講演者は、変更される場合があります。予めご了承ください。

お申込方法 下記日経アドネットからお申し込みください。

<http://adnet.nikkei.co.jp/> または **日経アドネット** で検索してください。

申込締切日 9月16日 水
●お申し込み多数の場合は抽選の上、当選の方に受講券をメールでお送りいたします。プリントアウトをしていただき当日お持ちください。
●落選の方には落選メールをお送りします。
●ご記入頂いた個人情報、ご本人の承諾なく本フォーラムの実施目的以外には使用致しません。

お問い合わせ先 日経MJフォーラム「市場起点PDCAとIT経営戦略」事務局
☎ 03-6812-1064 ※土・日・祝日を除く平日10:00~12:00/13:00~17:00
✉ mjf@nikkei.co.jp