

デザイン経営モデル研究会



リーダー
島田 憲佳



サブリーダー
木ノ下 哲也



サブリーダー
藤島 安衣

FCC
First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社へ、決断を



デザイン経営モデル研究会

テーマ

『体験価値』と『自社らしさ』を創るデザインの力とは
～差別化と高収益を実現する、デザイン経営モデルを体験～

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

開催要項	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
2022年	10/24(月)・25(火)	12/23(金)	2023年	2/21(火)・22(水)	2023年	4/25(火)・26(水)
2023年	6/1(木)・2(金)	2023年	8/4(金)			

◎第2-6回 ……13:00開始
第1・3・4・5回 ……1日目/午後開始・2日目/午前終了
(各日)11:00~16:00を目安に現地視察・体験を予定

※金額は全て税込表記です。

参加概要	受講対象	定員	会費
経営者、経営幹部、経営企画担当、ブランドマネジャーなど	30名様	お1名様(全6回通し) 407,000円	お申込みされた方以外の受講もOK! 例えば1・2回目参加者は社長様、3回目参加者は他の経営幹部様など変更可能です。
1名様追加料金(同一企業様)		1回 55,000円 全6回通し 363,000円	※FCCフォーラム受講費を含みます。

ファーストコールカンパニーフォーラム2023
100年先も一番に選ばれる会社の条件と、そのビジネスモデルを研究し、研究結果の集大成として毎年開催。

研究会参加者にはFCCFの視聴アカウントを進呈
FCCフォーラムの詳細は、弊社ホームページをご参照ください。
※開催方法は変更になる場合がございます。

※教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配ご負担いただきます。※お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。
※お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。代理受講が不可の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。①お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日(会費の40%(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日)②第1回開催日以降(会費の全額(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日))
※諸般の事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。
※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。

お申込み

Web | タナベ デザイン経営モデル研究会 ホームページで本研究会の詳細・規約をご確認いただけます! 携帯・スマホは右記QRコードから▶

E-mail | soken-lab@tanabeconsulting.co.jp | FAX | 03-6758-0074 FAXの場合は下記申込書に必要事項をご記入の上、左記番号まで送信してください。



FAX申込書 ※[FAX番号の入力誤り][0(ゼロ)発信機の0入力漏れ]にお気をつけください。

希望	該当するものにチェック <input checked="" type="checkbox"/> をご記入ください	<input type="checkbox"/> お申込み <input type="checkbox"/> お問い合わせ	お申込み日	年	月	日
会社名						
ご住所	〒	お申込者・連絡窓口	お役職			
	TEL		ご氏名			
	FAX		E-mail			
ご参加者	お役職	ご請求先	<input type="checkbox"/> お申込者のご請求先が異なる ※お申込者・連絡窓口とご請求先が異なる場合はチェック <input checked="" type="checkbox"/> をご記入の上、下記にご請求先をご記入ください。			
	ご氏名		〒			
	E-mail					
お二人目	お役職	お役職				
	ご氏名	ご氏名				
	E-mail	TEL				
	<input type="checkbox"/> 全回参加 ※全回参加の場合のみFCCFの受講も含まれます。		FAX			
<input type="checkbox"/> 第1回 <input type="checkbox"/> 第2回 <input type="checkbox"/> 第3回 <input type="checkbox"/> 第4回 <input type="checkbox"/> 第5回 <input type="checkbox"/> 第6回		E-mail				
※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に全回参加の方1名以上のお申込みが必要です。						
研究会規約に同意します <input type="checkbox"/> ◀ 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、 <input checked="" type="checkbox"/> をお入れください。						

高収益を実現する
自社らしさ

Identity

本研究会のポイント

01 02 03

本質を理解し体験する 高収益企業を体験する 人材活躍企業を体験する

デザイン経営の定義とデザイン思考によるデザイン戦略的な活用手法と先進の実践事例を体感
自社らしさを磨き、他社との差別化を実現、顧客・社員・社会から選ばれるデザイン経営企業の取り組みを体感
デザイン人材のリーダーシップで社員が活躍する人材マネジメントモデルを体感

タナベコンサルティング
が考える

デザイン 経営モデル

製品デザインだけではない。

従来、デザインは主に自社と他社の製品の差別化のために活用されてきました。しかし、『モノ・情報・サービス・企業』の同質化が進む現代社会の中で、企業やビジネスモデルそのものを差別化する経営資源として活用が進んでいます。デザインは受け手側の『体験価値』を高め、魅力ある自社らしさを醸成します。

『顧客体験価値』…ブランドロイヤルティやLTV(顧客生涯価値)を向上させる
『従業員体験価値』…エンゲージメントの向上や社員の活躍を促進させる
『社会体験価値』…魅力ある企業活動を発信し企業ブランディングへ寄与
デザイン経営とは全方位にデザインの力を活用する、高収益経営モデルです。

デザイン経営モデル企業が実践する
体験価値を体験し、デザイン経営の魅力を知る。

デザインへの投資は
4倍の利益となる。

資料:
デザイン経営宣言
(経済産業省)



ROI "Return On Investment"

平均 400%

デザインは投資対効果は高く、
投資額に対しての平均4倍の利益を生みます。

自社らしさが
競争力に

DESIGN

MANAGEMENT



**顧客の
体験価値を**

- ▶ 製品・サービス開発
- ▶ 製品・サービス
リブランディング
- ▶ 製品プロモーション

EX Value
Customer

**社員の
体験価値を**

- ▶ 人事・人材育成制度
- ▶ 社内コミュニケーション
- ▶ インナーブランディング

EX Value
Employee

**社会へ
体験価値を**

- ▶ 採用プロモーション
- ▶ 地域共創活動
- ▶ 広報・PR活動

EX Value
Society

**イノベーション
創出を**

- ▶ ビジネスモデル革新
- ▶ 新規事業開発
- ▶ デジタルとリアルとの融合
《OMO》

Creation
Innovation

サステナブルな差別化と高収益の実現へ

デザイン経営モデルで目指す姿

- ▶ 競合と差別化した製品開発とブランディングの実現
- ▶ 優秀な社員が育ち、活躍する会社づくり
- ▶ 地域の人に愛され、人が集まる会社づくり
- ▶ 持続的な成長と高収益な企業モデルの実現

ブランド力
向上

イノベーション
創出

「デザイン経営」は、ブランド力の向上と
イノベーション創出を通じて、
企業の産業競争力の向上に寄与する。

経営資源活用の潤滑剤

本研究会は魅力溢れる「高収益デザイン経営モデル」実践企業へ訪問し、実際の経営の現場でデザインがどのように活用され、他社との差別化や社員の活躍、地域社会との共創を実現しているかを体験し、その本質に迫ります。私たちの研究チームでは、デザインには「ヒト・モノ・カネ・情報」を有効活用し、企業成長を加速化するための促進剂的な機能があるのではないかと考えています。従来、デザインは主に製品に活用されてきましたが、デザイン経営実践企業の多くでは顧客とのコミュニケーションやHR分野、社会への情報発信活動など多領域にデザインの力を活用しています。「顧客体験価値」「従業員体験価値」「社会体験価値」全方位の体験価値をを高める高収益な経営モデルと一緒に体験し、研究しませんか。

株式会社タナベコンサルティング 取締役
デザイン経営モデル研究会 リーダー

島田 憲佳 Kazuyoshi Shimada

PROFILE

1999年タナベ経営入社。これまで1000社以上のクライアントのマーケティング活動に携わる。ビジョン・ミッションを実現するため、ブランドの魅力を見つけ、磨き、発信するブランディング&プロモーションコンサルティングを通じて「100年先も一番に選ばれる」クライアントのブランドを創る戦略の実行を推進・支援している。

