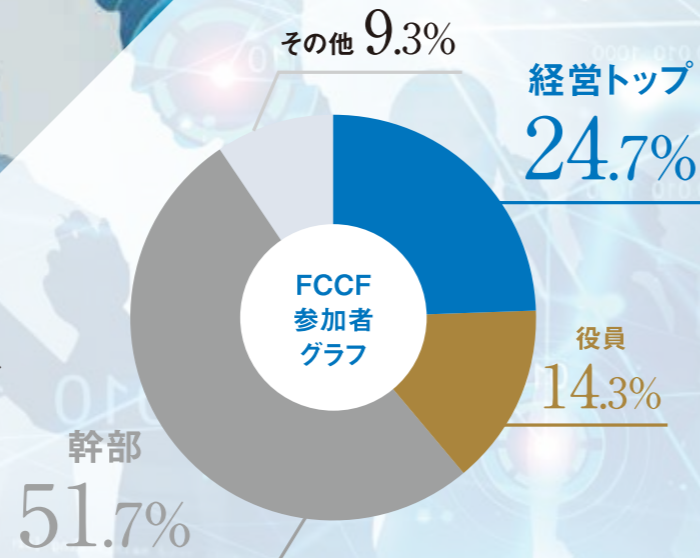


時間と場所に捉われず  
経営幹部メンバーとともに視聴し、  
自社の未来を考えるきっかけに。

会社の目指すべきビジョンを幹部と共有するために、  
経営者と幹部で視聴される企業が増えています。  
トップのみが自社について考えるのではなく、戦略を実行推進してい  
くメンバーとともに参加することで、彼・彼女たちの経営に対する目線を上げ、  
一丸となって5年先、10年先の未来をつくり上げることが可能に。  
しかもWEB受講なので、忙しい幹部たちと揃って  
決まった時間を作らなくても講義が視聴できます。



## VOICE | 参加者の声

事実を再認識するとともに、自社や自分に  
足りないことに気づき、改めて取り組んで  
いくことが大切だと感じました。受講方法  
がWEBになったことで時間の制約がなく、  
受講タイミングを自らコントロールできるの  
で非常に良かったです。繰り返し聞くこと  
も可能なので、聞き漏らしもカバーでき  
ました。

医薬品販売 / 代表取締役社長

全国各地の経営者の「生の声」が視聴出  
来ることが素晴らしいと思った。また視聴す  
る際に、知らないワードを調べたり、ちょっと  
メモを取りたい時に、一時停止できる等の  
便利さも感じた。他のセミナーもこの方法を  
検討して欲しい。そもそも一堂に会してセミ  
ナーを受けることの意味・意義について考  
えるいい機会になった。

建設業 / 経営幹部

WEB受講ということで長い時間講習に  
触れられるチャンスにいただき、アカデミー  
の再活用を考えていく起点となりました。  
人は外部刺激がないと続かない弱い面を  
持っていますが、コロナのおかげで逆に  
チャンスに恵まれました。社内アカデミー  
構築を進めたいと思います。

電気設備工事 / 後継経営者

## 参加概要

- 受講方法** | PC・タブレット・スマートフォンによるオンデマンド形式での受講となります。  
事前にご参加者のメールアドレス宛にURL・ID・PWを発行させていただきます。
- 受講対象** | 経営者・経営幹部など
- 申込期限** | 視聴開始日1週間前までに**ホームページより**お申込みください。  
※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。
- 受講料** | **33,000円**(税込)
- キャンセル** | URL・ID・PWの発行後のキャンセルはお受け出来ません。

## 注意事項

- ※ファーストコールカンパニーフォーラム2021はオンデマンド 配信でのみ実施いたします。
- ※アカウントごとに参加者の設定をいたします。アカウントの譲渡や複数名での使いまわしは固く禁じます。
- ※別途オリジナルテキストをお送りいたします。

## 申込方法

ホームページからお申込みください。詳細もこちらからご覧いただけます。

FCCフォーラム

検索



携帯電話、スマートフォンからも  
お申込みできます。



# FCC

First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社

PRESIDENT

OFFICER

MANAGER

LEADER

EMPLOYEE

## WEB セミナー

オンデマンド  
受講

2021年  
6月1日～  
配信予定

# FCC 2021 FORUM

ファーストコールカンパニーフォーラム

2021年度テーマ

## デジタルトランスフォーメーション DX価値を**実装**する

POINT  
1

現場を熟知したコンサルタントと  
成長企業のトップによる講義

POINT  
2

数多くの先進企業・  
異業種企業の成功事例紹介

POINT  
3

いつでも・どこでも視聴可能な  
オンデマンドにて配信

TANABE CONSULTING



# 100年先も一番に選ばれる会社をともに。

100年先も顧客から真っ先に声をかけられる会社。

私たちはそうした会社を「ファーストコールカンパニー(FCC)」と呼びます。

そのような企業を研究し、その成果の集大成として、

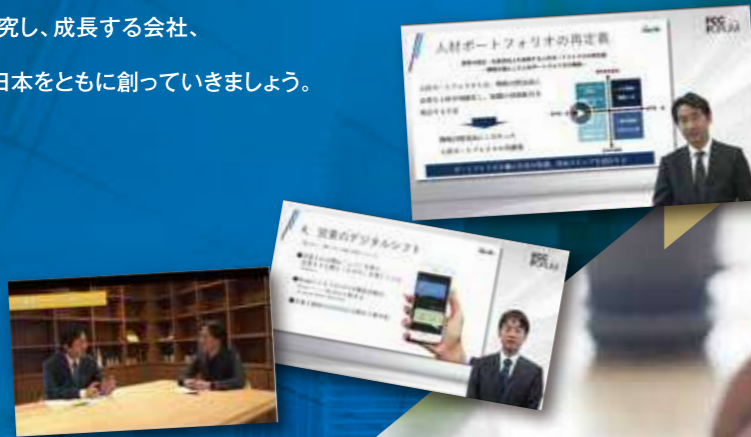
年に一度開催する「ファーストコールカンパニーフォーラム」を

2021年もWEBオンデマンドにて配信します。

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、成長する会社、

地域のリーダー、元気な日本をともに創っていきましょう。



## 先進企業・異業種企業の事例を掲載した オリジナルテキストを進呈

タナベ経営のコンサルタントが現場で実践してきた成果のメソッドを基に、共同執筆した研究論文のオリジナルテキストをお送りします。

### ファーストコールカンパニーフォーラム2021 テキスト内容

- I デジタルトランスフォーメーションの潮流
- II X(トランスフォーメーション)の本質
- III DXを推進すべき4つの領域
- IV DX推進に向けた5つの変革ステップ
- V 事例から見るDXの進め方

- 1. ビジネスDX
- 2. マーケティングDX
- 3. バックオフィスDX
- 4. ヒューマンリソースDX

付録

デジタル用語  
解説集

※記載のデザインは2020年度のものになります

2021年度テーマ

## デジタルトランスフォーメーション

# DX価値を実装する

2030年、我が社はどうなっているだろうか？

もし、自社の2030年ビジョンがあるとしたら、その中には必ず「デジタル」が入っていることでしょう。

なぜなら、顧客・社員・社会・市場が“それ”を求めており、これからの企業の生存競争において必要不可欠だからです。

2020年、COVID-19をきっかけに本格的なDX(デジタルトランスフォーメーション)に着手した企業は多くありますが、

ただ、その成果は二極化しているのが現状。デジタルによって成果を上げている企業と、そうでない企業の大きな違いは“トランスフォーメーション”をしているかどうかです。

DXとは、単にツールを導入したりデータを見るだけの、「デジタル活用」や「カイゼン」ではありません。

「デジタルを軸に、サービスやビジネスモデル、業務プロセス、組織風土を“変革”し、競争優位性を発揮できるか」が分岐点といえます。

我が社がデジタルを通じて実現したい価値は何か？

今こそ、「過去の当たり前」から脱却し、未来の社会・会社を考えるタイミングです。

DXを実現した企業の成功事例、自社変革のポイントを学びながら、自社の事業戦略、経営戦略に活かし切りましょう。

### DXを推進すべき4つの領域

	定義	カテゴリ1    コスト・リスクの最小化	カテゴリ2    収益の最大化	カテゴリ3    企業価値の最大化
ビジネスDX	サブモデルも含めた、ビジネスモデルそのもののDX化や、バリューチェーン上の省人化・自動化による収益モデル改革	バリューチェーンの省人化	サービスのデジタル化	新たな付加価値の創造
マーケティングDX	顧客創造活動のデジタル化。リードの発掘や育成を目的としたWebページ作りや、広告運用、SEO、ABM、MAツールなどの実装	非効率アプローチの削減	顧客育成の最適化	顧客価値・需要の予測
バックオフィスDX	AIを用いたデータ解析や活用、RPA実装による業務改革、ERP更新による統合型データベース構築による社内インフラの強化と省人化	単純作業の自動化	フロント業務の効率化	バックオフィスの収益化
ヒューマンリソースDX	人材データのシステム化による人的作業の効率化・精緻化とデータマネジメントによるパフォーマンス&エンゲージメントの最大化	場所と時間の分散化	パフォーマンスの最大化	従業員エンゲージメントの両立

### 2021年度のゲスト情報は随時WEBページにて更新中!

今回のテーマ「デジタルトランスフォーメーション」に合わせ、DXを全社的に推進し成果を出している企業や、推進するために必要なテクノロジーを持った企業をお招きし、まさに“新時代のリーダーシップ”についてご講話いただけます。

FCCフォーラム

検索

携帯電話、スマートフォンからも  
ご確認できます ▶▶▶



タナベ経営トップコンサルタント  
約20人の講義も同時配信

経営現場を熟知するトップコンサルタントの講義も配信。  
多岐にわたる業種業態・エリアでのコンサルティング臨床事例から、  
自社に最適となる指針のヒントが得られます。