

参加費用・お申し込み・お問い合わせ

岡山・福岡・名古屋・東京の4会場で開催。都合の良い場所・日時でご参加ください。

■セミナー参加費用

ご参加される人数	参加費用
1名様でご参加の場合	15,000円(税別)
2名様以上でご参加の場合(同時申し込み)	13,000円(税別)/人

※上記の金額には、昼食代・テキスト・資料代などが含まれています。

○ お申し込みは、下記Eメールまたは以下のお申し込み用紙でFAXにてお送りください。

●お問い合わせ先

株式会社アイアンドシー・クルーズenepi運営事務局まで
〒105-0004 東京都港区新橋1-18-16日本生命新橋ビル5階
TEL 03-5510-8015 FAX 03-5510-8016
お問い合わせ・申込Eメール info@enepi.jp

『新たな時代を勝ち抜くリボーンセミナー』

開催日時:2019/3/5(火)岡山、7(木)福岡、12(火)名古屋、14(木)東京 10:30~16:50(開場 10:00)

↓お申し込みはこちら↓

FAX 03-5510-8016

下記に必要事項をご記入の上、FAX送信してください。参加会場の■塗りつぶしを忘れずに。

Eメール info@enepi.jp

下記項目と同じ内容をメールでお知らせください。参加会場を必ずご記入ください。

貴社名 (団体名)					参加会場 ■塗りつぶしてください ↓
参加者① お名前	フリガナ	所属 部署		お役職	☐ 岡山 3/5 ☐ 福岡 3/7 ☐ 名古屋 3/12 ☐ 東京 3/14
参加者② お名前	フリガナ	所属 部署		お役職	☐ 岡山 3/5 ☐ 福岡 3/7 ☐ 名古屋 3/12 ☐ 東京 3/14
参加者③ お名前	フリガナ	所属 部署		お役職	☐ 岡山 3/5 ☐ 福岡 3/7 ☐ 名古屋 3/12 ☐ 東京 3/14
参加者④ お名前	フリガナ	所属 部署		お役職	☐ 岡山 3/5 ☐ 福岡 3/7 ☐ 名古屋 3/12 ☐ 東京 3/14

申し込み 担当者	参加者の 場合	該当者の番号を●塗りつぶしてください 参加者 ① ② ③ ④	参加者以外の 場合→	フリガナ お名前	所属部署等
請求書 送付先	住所 〒				請求宛名(上記の会社名・団体名と違う場合はご記入ください)
ご連絡先	電話番号		FAX	メールアドレス	
通信欄					

■セミナー参加証と請求書を申し込み担当者宛に郵送いたします。お申込み後、一週間が過ぎても届かない場合はご連絡ください。■参加費用のお支払いは、セミナー当日までにお振込みにてお願いいたします。当日会場での現金お支払いは受け付けておりません。■開催日間近にお申し込みされる場合は、メールでお申し込みいただくか、FAXの場合はメールアドレスを必ずご記入ください。メールにてお支払い方法をご案内いたします。■定員になり次第締め切らせていただきます。

※ご記入いただきました個人情報は、厳重に管理し、当セミナー運営に関する連絡及び今後のセミナーや他関連する企画のご案内送付目的以外には使用いたしません。

各会場で終了後に情報交換会を兼ねた懇親会を予定しています。参加者には、別途ご案内します。懇親会参加費用は、5,000円を予定しています。(時間 18:00~20:00、会場は近隣の居酒屋を予定しています)

3月5日岡山、
7日福岡
12日名古屋、
14日東京で開催

平成の30年間 恵まれた環境から、激変の新たな時代の競争を勝ち抜く
「最新のデータと情報」から「RE-BORN(再生)戦略」を構築する
平成から新たな時代を勝ち抜くための経営者・幹部向けセミナー

新たな時代を勝ち抜くリボーンセミナー

平成から新たな競争の新時代
を勝ち抜く戦略をご提案

- 恵まれた平成から企業力が問われる新時代へ転換が急務だ！
- AIとIT化を知りデータとシステムを活用し生産性向上が急務だ！
- ポイント制・決済・サービス制度の動向を知り対策を講じることが必要！
- 少子高齢化の中でも顧客開拓・需要創造で規模拡大を目指すことは不可欠だ！

働き方改革、AIやIOT、ネット決済、ネット移動で変わる業界の勝ち抜く戦略をご提案

- 恵まれた平成から競争とIT化の新次代へ新たな次代の流れと捕るべき戦略を解説！
- AI・IOTによる合理化・省力化を図る新システムのご紹介と採用すべきシステムを解説！
- ポイント制とLINE・スマホ決済と、販促の新戦略を知り、取るべき戦略をご提案！
- ネットで移動する顧客が急増中、その素顔と声から新たな対応策と捕るべき戦略をご提案！
- 新規・需要開拓を図る社員育成と提案話法を改革する教育方法を具体的にご提案！

参加者には「新たな時代を勝ち抜くリボーン資料テキスト集(CD-ROM付)」をテキスト・資料として提供。

「新たな時代を勝ち抜くリボーンセミナー」日時と会場

日程・曜日	会場名	時間	会場名	交通
3月5日(火)	岡山	開場:10:00 開始:10:30 終了:16:50 予定	第一セントラルビル 1号館5階(A会議室)	岡山県岡山市北区本町6番36号 JR岡山駅徒歩3分
3月7日(木)	福岡		カンファレンスASC(アスク) 4階(4A会議室)	福岡県福岡市博多区博多駅東1丁目16-25 JR博多駅筑紫口徒歩3分
3月12日(火)	名古屋		ウインクあいち 12階1205室	愛知県名古屋市中村区名駅4丁目4-38 JR名古屋駅桜通口から ミッドランドスクエア方面 徒歩5分
3月14日(木)	東京		田中田村町ビル会議室 5F-B	東京都港区新橋2丁目12番15号 田中田村町ビル5F-B会議室 新橋駅徒歩4分

主催：マーケティングデザインシステム株式会社

共催：(株)アイアンドシー・クルーズ/ (株)クラブネッツ/ (株)エナジー・ソリューションズ(講演順)

新たな時代を勝ち抜くリボンセミナー（内容は、一部変更の可能性あり）

■開催日時 各会場共通で10時00分開場 10時30分開講～16時50分まで

	時 間	講師	カリキュラム	備考
	10:00		開場・受付開始	
第一部	10:30	マーケティング デザインシステム (株) 代表取締役 浅見 博	「次世代を勝ち抜く事業の再生(Re-Bone)を図るため」 1. 恵まれた平成 30 年間のLPガス事業と次代の予測 (1) 平成の 30 年間の業界を振り返り課題を確認しよう (2) 自由化によるエネルギー間競争とLPガス業界への影響 2. 生産性向上・省力化で営業力強化と働き方改革が急務 (1) 次世代はガス外粗利拡大・生産性向上が急務となる (2) 競争力を強化にはLPガス業界流の働き方改革が急務だ (3) 顧客視点で情報に敏感で時流に乗れる会社を創る (4) 地域の企業との協業・提携・M&Aを展開する 3. Re-Bone(生まれ変わり)への挑戦を始めよう (1) 経営者・幹部の姿勢が変わらなければ未来は変わらない (2) 社員の行動を変える社内リノベーションを展開しよう	最新データのエリア別の市場予測データを提供し自社の未来を描く参考資料を提供します 新時代への改革すべき方向を具体的に提案し実践方法もご提案します。
	12:00			
第二部	12:45	(株)アイアンドシー・クルーズ エネルギーメディア 事業部部長 梅川 啓氏	「ネット利用する消費者の意識と信頼を勝ち取る企業とは」 1. 変わりつつある消費者のネット利用意識を知ろう ～ホームページの重要性とホームページの在り方を考える～ 2. ネットでわかる移動を考える顧客の行動とは 3. enepi ユーザーアンケートから見る利用者意識と動向 4. ユーザーからの信頼を勝ち取るために ～顧客流出を防ぐための取るべき戦略と対策を考える～	価格ドットコムと連動した比較サイトの運営会社の事業責任者が、移動顧客のデータから守り・攻めの両面から提案します。
	13:30			
第三部	13:30	(株)クラブネット 執行役員 高垣 俊勝氏	「ポイントシステムとキャッシュレス決済での事業の再構築」 1. 勝ち抜くためのマーケティング分析とポイントシステム (1) 大手各社が行っている会員化とその実績は (2) 自社事業強化に向けたデータ活用の具体例を知ろう 2. 時代に合わせた事業モデルを構築しよう (1) 進む IOT 化によって起きる事業モデルの変化へ対応する (2) 2019 年はキャッシュレス元年となる (3) キャッシュレス化における様々な影響とは	ポイント制導入から付加サービスや決済システムまでをトータルに提供する会社の若手幹部が、ガス事業の未来を含めて提案します。
	14:15			
第四部	14:25	(株)エナジー・ソリューションズ 代表取締役 北村 豪氏	「LPガス業界のシステムとAIとIOT活用の未来とは」 1. 最近のデータ活用と活用の事例と背景を知ろう 2. AIに対する誤解とその活用の現実とは 3. ガスシステムでのAIの活用事例と業務効率化の未来 4. 次世代通信規格=LPWA 変える検針・配送の未来と事例 5. AIとIOT、LPWA 変える未来へ取るべき戦略とは	AIとIOTを活用したLPガスシステム開発のトップを走る若手社長が事例と分かりやすい解説で取るべき戦略を提案します。
	15:25			
第五部	15:35	マーケティング デザインシステム (株) チーフ コンサルタント 土屋 裕之	「成長戦略で顧客数 2 倍増を実現したガス会社の参考事例」 1. 5 年で顧客 5,000 件→10,000 件を実現の驚異の会社が！ ・10 年間の継続減少から怒涛のV字成長へ ・トップの思想が会社の未来を決定する 2. 自社獲得と代理店獲得戦略の事例とその活動方法を知ろう 3. ガス供給会社から営業会社への転換が必要となる 4. 粗利増へ対顧客10%以上の給湯器販売を実現する	実際に顧客を倍増した実績を上げた企業の活動を参考として、とるべき成長戦略を提案します
	16:50			

※上記の講演カリキュラムは、準備や状況により変更させて頂く場合があります。時間配分は、目安となります。

「新たな時代を勝ち抜くリボーン資料テキスト」 (CD-ROM 付) をテキストとして提供します

テキスト資料をデータ化
すぐに使えるデータ・ツールの資料集として提供

帰社後に社内勉強会や
活動で即活用できる
CD-ROM を提供。

「新たな時代を勝ち抜くリボーン資料」 構成予定内容

第1章	データで振り返る平成の30年間のLPガス事業 ～エリア別LPガス・電化予測、空家率、人口構成等～
第2章	自社の市場と顧客の推移から未来を予測してみよう ～市町村人口予測、エリア別電化予測、空室率予測から予測シート～
第3章	Re-Born へ向けた生産性向上と改革の在り方とは ～再生すべき合理化・効率化による生産性の向上策～
第4章	ネット・AI時代に顧客に選ばれ情報提供できる事業者に変革を図ろう ～選ばれるHPと顧客情報活用と情報提供を図る～
第5章	成長戦略で顧客数の倍増と粗利の倍増を図る販売戦略 ～顧客数を倍増した事例と顧客の10%に給湯器を販売する戦略とは～
ツール 資料集	エリア別・県別ガス機器の販売・普及データ、Re-Bone 戦略シート、成長 戦略検討シート、営業員偏差値シート、給湯点検マニュアル etc.

書籍の内容は、作成途上に変更する場合があります。

第1部 セミナー講師のご紹介

浅見 博

(あさみ ひろし)
マーケティング
デザインシステム(株)
代表取締役

ガス・エネルギー業界のコンサルタントとして、既に32年の実績を持ち、業界のあるべき姿と社員の活動について、戦略の提案から活動・ツールまで一貫した指導で高い実績を上げている。最近では、個別の企業での社員の育成指導・成果向上の研修で、指導先の販売成果を2倍以上に増加させる成果を多数の企業で上げている。産業報道出版(刊「月刊LPガス」)に20年以上連載を継続中。

第2部 セミナー講師のご紹介

梅川 啓氏 (うめかわ けい)
(株)アイアンドシー・
クルーズ
エネルギーメディア事業部
部長

インターネットを活用した新たな機会の創造を通じて、「人々の暮らしをより良くするサービスの提供」を目指して、LPガス料金比較サイト「エネピ」を運営。その事業部長として手腕を発揮し、価格ドットコムやエネチェンジとも提携している。LPガス業界に消費者の視点で「LPガス会社を選べる時代」を創る新たな旗手の1人。

第3部 セミナー講師のご紹介

高垣 俊勝氏

(たかがき としかつ)
株式会社クラブネッツ
執行役員

クラブネッツは、経営・販促支援システムの総合商社として、地域共通ポイントサービスから、LINE・アプリといった販促サービス、キャッシュレス化商材など、顧客・地域のマーケティング分析から販促・地域活性化プロモーションを実施。エネルギー業界の新たなソリューションとして、地域内他業種連携による顧客囲い込み・新規客獲得、検針票のLINE化でコスト削減、未収客のキャッシュレス決済など、他には無い様々なモデルを構築した革命児。

第4部 セミナー講師のご紹介

北村 豪氏

(きたむら ごう)
(株)エナジー・
ソリューションズ
代表取締役

ガス業界専門ソフト会社で20年、営業部長としてシステム構築、開発案件や、システム統合案件に取り組み、ソリューション対応が高いと、導入して高い評価を得てきた。2014年LPガス業界のプレーンとなるシステム開発を目指し会社を設立し代表取締役就任。基幹から配送・顧客情報活用システムを、IoTとAIを活用し開発、新時代の勝ち組企業づくりを支援する最先端ソフト開発の旗手経営者。

第5部 セミナー講師のご紹介

土屋 裕之氏

(つちや ひろゆき)
マーケティング
デザインシステム(株)
チーフコンサルタント

17年間小売業(スーパーマーケット)に従事し、異業種であるガス業界に飛び込む。ガス販売会社での事業部長・管理部長の経験を活かし、新規開拓・機器増販・社員教育および行動計画表を中心とした、PDCAサイクルの実践を得意として活動中。モットーは「体は食べ物で作られる。心は聞いた言葉で作られる。未来は話した言葉で作られる。」