

特別講演

Special Sessions

9月10日(木) A-2 13:00~14:00

企業再生・成長に必要な経営戦略 ～顧客・現場志向への回帰～

営業系



玉塚 元一氏：株式会社リヴァンテ 代表取締役・代表パートナー

多くの市場が成熟する中、優勝劣敗が明らかとなり、元気がなくなってしまう企業が多々存在します。そんな会社を再び元気にするためには、組織風土を再構築し、筋肉質な会社に生まれ変わらせるための原理原則が存在します。特に現場改革の肝といえる顧客・現場志向への回帰について、実例を交えながらお話しいたします。

REVAMP

講師経歴

1985年株式会社旭電子入社。1998年日本IBM株式会社フアーストリテックに入社。マーケティング、海外事業責任者等を経て、2002年代表取締役社長就任。ユニクロの急成長及び業績回復に貢献。2005年10月株式会社リヴァンテを設立。慶応義塾大学卒業。米国ケネディスクールにて経営学修士課程及びサンダーバード大学 国際経営大学院 国際経営学修士課程修了。

9月11日(金) A-7 13:00~14:00

全ては顧客視点 ～いかに考え、いかに行動するか～

営業系



藤巻 幸夫氏：株式会社藤巻兄弟社 代表取締役社長

かつて、新人デザイナーを集めた売り場「解放区」、百貨店初のセレクトショップ「リ・スタイル」、ライオンスタイルを提案する売り場「BPOC」などを立ち上げ、カリスマバイヤーとして知られた藤巻氏。「売れる店にするには?」「売れるサイトにするには?」時代性を加える藤巻流の「顧客視点で売れるコツ」についてお話しいたします。

講師経歴

1960年東京生まれ。2000年、独立して「パルムカー」の経営に参加するが、その後、商業施設プロジェクなどのプロバイザー業務などを行う。その後2005年株式会社セブン&アイ生活デザイン研究所代表取締役社長へ就任。同年9月からは株式会社「トーヨー」代表取締役執行役員史料事業部長も兼任し「スーパー」の衣料改革に取り組み、その後顧問となる。2008年1月株式会社セブン&アイ生活デザイン研究所代表取締役社長を退任し、2月より株式会社「フューキ・ジャパン」代表取締役副社長に就任。2009年2月末には株式会社藤巻兄弟社を設立し、代表取締役社長となる。著書は「絶対に仕事を楽しむ」なるボクシングの授業、「ブクセス」(フクロウソウ)「茶色いワッペンをはきなさい!」(ダイアモンド社)などがある。

9月10日(木) A-3 14:20~15:20

顧客に関わるコンパクトセンターや保守サービス部門を管理・統括される方向け 「Voice of the Customer」～顧客起点の企業のあり方～

営業系



鈴木 謙吾氏：鈴木謙吾法律事務所 弁護士

消費者の安全への意識が高まる中で、リコール制度等、改めて企業の安全対策が注目されています。安全対策の対応を誤ると企業の存続にもかかわる大きな問題に発展します。日頃弁護士として企業法務を取り扱う鈴木氏には、「Voice of the Customer」～顧客起点の企業のあり方～と題し、企業予防策として顧客の声をどのように管理するか、どう情報を集約するかについてお話しいたします。

講師経歴

静岡県出身。昭和49年生。平成9年慶應義塾大学法学部卒。同年司法試験合格。平成12年4月東京弁護士会にて弁護士登録。他事務所での勤務弁護士を経て、平成17年1月鈴木謙吾法律事務所を開設。主に企業法務等を取り扱い、顧問先企業は約30数社。