

会 議 名	令和 7 年度 一八会				令和 7 年 2 月 19 日	
	第 2 回①準備役員会 議事録				書記 北浦	
議 題	例会案について他					
日 時	令和 7 年 2 月 14 日(金) 19:00～21:15			場 所	菅原乳業(株) 会議室	
参 加 者	役 職.	氏 名		役 職	氏 名(予定者)	
参 加 者	会長予定者	菅原	州平	幹事	砂村	亮太
	副会長予定者	北浦	宏祐	幹事	本田	龍祐
	会計予定者	堀	良介	幹事	中村	和丸

No	表 題	内 容
1	会長(予定者) 開催挨拶	45 周年事業はお疲れ様でした。 今回の準備役員会は第1回の皆様の素案を踏まえて、今後の方針を明確にしていきたい。参加者全員で意見を出し合い、三役を中心に私の方で方向性をまとめていけたらと考える。活発な議論を期待する。
2	例会案について	① 砂村幹事候補 テーマを「自分軸」から「マーケティングのSTP分析」に変更したい。 背景 消費者の購買行動が変化してきている。 昔 : 価格重視、大手ブランド志向、CMIによる影響 等 今 : 自分の志向重視、企業理念への共感、SNSや口コミの影響 等 企業はターゲット市場を明確にし、適切な戦略を取る必要がある。 目的 STP分析の理解 S(セグメンテーション) 市場分類 T(ターゲティング) 狙うべき市場 P(ポジショニング) 競合と差別化 「誰に、何を、どうやって」売るのがかを明確にする。 手法 ・役員講師例会 ・導入 : マーケティングの基本概念とSTP分析の説明等 ・グループワーク(数班に分けて) ロレックス、スターバックス、特斯拉、アマゾン、任天堂、マクドナルド等の 大手の事例分析し、ディスカッション(自社ビジネスへの応用を考える。) (大手の事例をそのまま各社で取り入れるのではなく、どう考えたのかを 見ていく。) ・各班 1 人を選んで3分/人程度のショートプレゼン 期待される効果 大手を考察し、自社に落とし込むことによって、ターゲットの明確化、競争優位 分野の理解等に役立てられる。

No	表 題	内 容
		<p>(出席者意見)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自分軸からは真逆の方向に向かった感がある。(構わないがなぜ?) ・大手企業の考察は学びにはなるが、中小企業では直接的な応用は困難と感じる。 ・皆が知らないマーケティングの手法を知るの面白いのでは ・STP分析に限らず、他のフレームワークも取り入れればいいのでは ・マーケティングにおける分析は一手法であった、ゴールが「分析です」で終わるとゴールとしては不明確になる恐れがある。 ・手法を絞ってテーマを決めるのはもったいない感じがする。 ・当期としては面白さを求める例会にする必要はない。 ・ただ単に分析のやり方の説明をするものにならない方がいい。 ・自分軸について説明している時の方が、熱があった感じがした。 ・導入部の話の進め方を工夫するとまた違うものになる可能性はある。 ・自分達で扱えないものをして、面白いけど、響かないものになる可能性がある。 <p>本日、方向性は決定できなかったが、本日の意見を聞いて再考してみる。 フレームワークを学んで終わりというものにしない様にして欲しい。</p> <p>② 本田幹事候補 テーマ：言語化の能力を鍛えよう</p> <p>背景 「自分で考えていることを言語化できていますか?」という自問があった。 例えば、突然の質問に対して自分の考えを瞬時に話せるスキルがある人は上手いくという印象がある。 言語化のスキルを向上させることがビジネスにおいても重要であると考えた。</p> <p>目的 言語化能力を向上させる為のトレーニング例会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業ビジョンや経営理念を明確に伝える方法を模索する。 ・言葉の選び方伝え方を学ぶ実践的な取り組みを検討する。等 ・「どう言うか」(How to Say)→「何を言うか」(What to Say) <p>手法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・役員講師例会 ・荒木俊哉氏著『瞬時に「言語化できる人」が。うまくいく。』等を参考にしたグループワーク(トレーニング)及びディスカッション。最後にプレゼンを行う。 <p>(出席者意見)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・言語化トレーニングは実践的であり、多くの場面で活用できると思う。 ・単独例会でも、年間の流れに組み込んでもいいと思う内容と感じる。 ・スローガンを作ったり、理念を作ったりにも役立つと思う <p>この案の方向で進めていくことになる。</p>

No	表 題	内 容
		<p>③ 中村幹事候補 テーマ：トップが使うための生成AI活用勉強会</p> <p>背景 生成AIというジャンルのものが加速度的に進化し、ソフトも多数出てきている。活用可能性が高いものが多く転がっている状況であるが、実際の活用方法についての理解は進んでいない。役立つものも多く、使って欲しい生成AIを紹介し、その活用方法について実践的に学ぶ場を提供したい。</p> <p>目的 企業トップの人が使った方がいい生成AIを学ぶ ・生成AIを活用した業務効率化等を学ぶ場を設け、活用してもらう。</p> <p>手法 役員講師例会 座学：講師講義 実習：実際に生成AIを操作し、業務に使えるツールを体験する。 (例)メール文の自動作成(定型文、謝罪文など)、プレゼン資料の自動作成 Botの作成、データ分析や市場調査の効率化 等</p> <p>(出席者意見) ・いい面ばかり強調されている印象。リスクについても併せて考える必要あり。 AI活用の危険性と対策も伝えるものにする必要がある 虚偽情報の拡散(AIが事実と異なる内容を生成する場合がある) データ流出リスク(機密情報や顧客情報の流出) 著作権・知的財産に無意識に抵触する可能性 セキュリティの脆弱性 ・結局これらが使える(手直しできる)人が必要になるのでは！? ・AIが便利であることは分かっている。確かにどう使うかが分からない事実もある。</p> <p>有用性とリスクを含めた内容を模索して欲しい</p>
3	その他	<p>① 外部講師例会について 候補講師：清宮 克幸 氏(プロ野球選手 清宮幸太郎氏の父) 現日本ラグビーフットボール協会副会長 早稲田大学ラグビー部元監督、サントリー及びヤマハ発動機ジュビロ元監督 「強い組織の作り方」(弱小チームを強豪に変えた手法)などの講演会 オープン例会も視野に入れている。</p> <p>② 研修旅行 万博視察を含めた研修旅行企画。 しかし万博旅行に関する詳細が旅行社も未確定な部分が多い。 研修旅行に組み込むのではなく、個別参加方式を検討中。</p> <p>③ 年会費について 例会や研修旅行のコスト上昇に伴い、年会費の増額見直しが必要との意見あり。 現行の年会費では運営に制約が多くなるため、次年度以降の増額の可能性を検討する必要がある。</p>

本日は懇親会なし

次回:第2回②準備役員会

日時:2/17(月) 19:00～21:00

場所:菅原乳業(株)会議室

次々回:第3回準備役員会

日時:2/28(金)19:00～21:00

場所:菅原乳業(株)会議室