

＜ セミナー・講演会 企画提案書 ＞

講師名 菅野 弘達 (かんの ひろみち)

N O	2 1
分 野	DX (デジタルトランスフォーメーション)
テーマ	DX 推進によって具体的な成果が見える 顧客接点のデジタル化による顧客開拓、売上アップを図る
対 象	<ul style="list-style-type: none"> ・ DX にまだ取り組んでいない経営者、システム部門管理職 ・ DX に取り組んでいるが、顧客接点のデジタル化に取り組んでいない企業関係者
時間	90 分
ねらい	<p>DXという単語が一般に広まり始めたのは2018年、経済産業省がITシステム「2025年の崖」というレポートを発表した頃からとされています。そもそもDXが何の略か分からない、DX=デジタルトランスフォーメーションの略語だと分かって、いったい何をやるのか？これまで多くの企業が右往左往してきた数年間であります。</p> <p>本セミナーでは、DXに於いて顧客接点のデジタル化を中心に4つの項目に絞って、DX推進によって具体的な顧客開拓、売上アップの成果が見える手法を解説します。</p>
	はじめに 復習：DX (デジタルトランスフォーメーション)とは何なのか？ (5分)
	1. 顧客接点のデジタル化とは (10分)
	2. 何をデジタル化するのか？ (30分)
	1) 電子商取引による EC サイトの開設
	2) キャッシュレス決済の導入
	3) 電話対応業務の自動化
	4) 各種業務の動画化
	3. どのように進めるのか？ (20分)
	1) DX 推進指標を活用する
	2) DX 推進ロードマップをつくる
	4. DX 推進のための組織改革 (25分)
	1) DX 推進組織を構築する
	2) DX 推進に求められる人材3タイプ
	3) デジタル人材育成のポイント

【講師プロフィール】

氏名	菅野 弘達 (かんの ひろみち)
会社名	(株) ソーシャルメディアマーケティング
役職	代表取締役
肩書き	SNS・動画による顧客開拓の仕組み構築の 専門家



※ 最寄り駅：JR 品川駅、生年月日：1957 年 6 月 25 日生まれ

【セミナーで登壇できる根拠】

・略歴

IT 業界一筋 40 年のエキスパート。メガバンクのシステムエンジニアからスタートするも超優秀な同期ばかりで自信喪失。パソコンなら何とかできるかと思い、ソフトバンク孫正義が創設した（一社）日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会に転職。Windows が無い時代でパソコンも使いこなせず、パソコンが使えない職員とレッテルを貼られ悪戦苦闘の日々を送る。バイトの大学生に使い方を教えてもらい何とか汚名を晴らした。パソコン業界の黎明期だったということもあって、創業期のビル・ゲイツ、スティーブ・ジョブズ、マイケル・デルなど世界的 IT 起業家と職務を通じた交流を持つという幸運に恵まれ、辛苦の中にも貴重な体験を得ることができた。

2012 年、新進起業家 マーク・ザッカーバーグが「よりオープンに繋がる世界を創る」の宣言に感銘、 SNS 時代の到来を予感し独立、(株) ソーシャルメディアマーケティングを設立。以来、IT 業界一筋 40 年以上の知識、経験、人的ネットワークを活かして、SNS、動画を使った顧客開拓の仕組み構築の専門家として、コンサルティング・研修を行った企業は 380 社を超える。また講演家としても約 10 年間で全国各地に 1 万人以上の受講者がいる。

2022 年 10 月 10 日、創業 10 年を迎え、SNS 専門コンサルティング企業としては国内で最も歴史ある企業となる。

・学歴など

多摩大学大学院 経営情報学研究科 修士課程終了 MBA
社会情報大学院大学 先端教育研究生 実務家教員養成課程修了
流通経済大学 客員講師、日本ダイレクトマーケティング学会会員
エキスパートバンク登録専門家（千葉県、茨城県商工会連合会）

・職歴など

1979年 富士銀コンピュータサービス入社
1980年 富士銀行（現みずほ銀行）システム開発部へ出向
1990年 （一社）日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会入社
1997年 エーアンドエー株式会社（建築 CAD 輸入販売会社）入社
2012年 株式会社ソーシャルメディアマーケティング設立
大妻女子大学 OMA（大妻マネジメントアカデミー）講師任用
青山学院大学 社会学連携研究センター（SACRE）特別研究員任用
2017年～ 流通経済大学客員講師任用
2020年～ エキスパートバンク登録専門家登録（千葉県、茨城県商工会連合会）
日本ダイレクトマーケティング学会入会

【主な実績】

・雑誌等執筆実績

『美容の経営プラン』（女性モード社）、トリマーのための情報誌『torim』（インターズー）
『観光マーケティング実務責任者養成講座』テキスト（日本地域広告会社協会）

・講演実績 [2020年12月末現在] [9年間累計 10,654名]

商工会議所：

東京商工会議所板橋支部、鳥栖商工会議所、秦野商工会議所、新潟商工会議所、
阿波池田商工会議所、山形県商工会議所、備中西商工会、石川県商店街振興組合連合会、
徳島商工会議所、土浦市新治商工会、三条商工会議所、福島商工会議所、横浜商工会議所、
茨城県中小企業団体中央会、茂原商工会議所、檀原商工会議所、小野商工会議所、
小山商工会議所、諫早商工会議所、四国中央商工会議所、大分商工会議所、駒ヶ根商工
会議所、木更津商工会議所、常滑商工会議所、小津戸商工会、別府商工会議所など

業界団体：

東京都印刷業工業組合板橋支部、日本ヘアデザイン協会、日本地域広告会社協会など

経営者団体：

東京都倫理法人会広報委員会、豊島区倫理法人会、渋谷区倫理法人会、四谷倫理法人会、
中央区倫理法人会、いたばし倫理法人会、杉並区東倫理法人会、晴海倫理法人会、横浜
中央倫理法人会、八重山倫理法人会、甲府南倫理法人会、豊田東倫理法人会など

民間企業：

日本プラスター、テンポスバスターズ、家庭教師のトライ、ライトウェイプロダクツジャ
パン、G-FACTORY、司法書士法人コスモ、税理士法人アイデアコン、ジブラルタ生命保険など

教育機関：

大妻女子大学（社会人講師）、青山学院大学（特別研究員）、流通経済大学（招聘講師任用）