

1,200社超を魅了し続ける 会員型コミュニティモデル

12:15～12:45

「船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO」
オフィスツアー ※希望者のみ(お申込の際、「オフィスツアーご参加」をご選択ください)

13:00～14:20

特別ゲスト講座 オラクルひと・しくみ研究所 代表 小阪 裕司氏

小規模コンサルティング会社が会員数1,200社超を魅了する秘訣 会員型コミュニティモデル構築と『ワクワク系』成功事例

小規模コンサルティング会社ながら、いかにして1,200社超という圧倒的な会員数を獲得し、成長し続けてきたのか。その具体的なビジネスモデル、会員獲得から定着までの戦略、そして顧客が「ワクワク」しながら継続してくれる独自の仕掛けを余すことなくお伝えします。

14:20～14:40

休憩

14:40～15:40

業界をリードする
コンサルタント
特別対談

アルマ・クリエイション株式会社 代表取締役 神田 昌典氏
オラクルひと・しくみ研究所 代表 小阪 裕司氏
オラクルひと・しくみ研究所 共同代表 青野 志のぶ氏

小規模コンサルティング会社のための会員組織拡大と顧客満足度向上 業界をリードするコンサルタントが見据える未来のコンサルティングビジネス

小阪氏の盟友であり、業界をリードするコンサルタントである神田昌典氏を交え、会員組織の「拡大」と「顧客満足度アップ」という二つのテーマを深掘りします。ワクワク系マーケティング実践会の屋台骨を支える青野志のぶ氏による、会員満足度アップによる持続性の高いビジネスモデルを実現するための会員組織運営体制も語ります。

15:40～16:00

休憩

船井総合研究所講座

株式会社船井総合研究所 取締役専務執行役員 兼
株式会社船井総研あかたFAS 代表取締役社長

出口 恭平

16:00～17:00

「船井総研グループの経営研究会を軸にした業種・テーマ別 コンサルティングビジネスモデルの強みと発展戦略」と本日のまとめ

長年にわたり多くの企業の成長を支援してきた船井総合研究所の出口恭平が登壇。
同社が実践する「経営研究会」を軸としたコンサルティングビジネスモデルの強みと、業種・テーマ別に特化した会員組織を構築・発展させるための具体的な戦略を解説します。

セミナー 詳細

開催概要

開催日時

2025年 **10月27日(月)**
13:00～17:00 (受付開始: 開始時間30分前～)
※オフィスツアー申込者様はツアー開始時間12:15～となります。

お申込み
期日

・銀行振込み……………
開催日6日前まで
・クレジットカード…
開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

開催場所

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたし兼ねますので、ご了承ください。

受講料
(1名様)

一般価格

税抜 12,500円 (税込13,750円) /1名様

会員価格

税抜 10,000円 (税込11,000円) /1名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/133640>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の
右上検索窓に「133640」をご入力し検索ください。



船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

第5回

コンサルティング業界
経営者サミット

1,200社超の顧客を25年間魅了し続ける！ 稼ぎ、続く

「会員型コミュニティモデルの秘密」

特別ゲスト講座

日本でのマーケティングと顧客心理の世界を牽引してきた小阪裕司氏が構築した**25年以上、1,200社超**と“結び付き続け”“選ばれ続けた”**会員型コミュニティモデル**。会員組織である**「ワクワク系マーケティング実践会」**を基盤とした**会員型コミュニティモデル**として、徹底的な会員サポートで**チャーンレート1%台**の持続性のある会員組織を維持する秘訣を徹底解析！

(※チャーンレート＝当月解約数÷前月会員数)

業界をリードするコンサルタントの特別対談

経営者の会員コミュニティ作りの
スペシャリスト

アルマ・クリエイション株式会社
代表取締役

神田 昌典氏

日本最大級の経営者の
会員コミュニティを運営

オラクルひと・しくみ研究所
代表

小阪 裕司氏

強い会員コミュニティ運営の
プロフェッショナル

オラクルひと・しくみ研究所
共同代表

青野 志のぶ氏

「小規模コンサルティング会社のための会員組織拡大と顧客満足度向上：
業界をリードするコンサルタントが見据える未来のコンサルティングビジネス」
に関して、日本を代表するコンサルタントの神田昌典氏と小阪裕司氏と会員
型コミュニティモデルの持続性を支える青野志のぶ氏が徹底的に語ります。

2025年 **10月27日(月)** 13:00～17:00

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)

※本セミナーはコンサルティング会社の経営者限定とさせていただいておりますのでそれ以外の方のお申し込みはお断りさせていただきます。また、弊社側の判断でお断りさせていただくことがありますのでその旨、ご承知おください。

主催

1,200社超を魅了し続ける会員型コミュニティモデル

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. **S133640**

当社ホームページからお申込みいただけます。

(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓にお問い合わせ「No.」を入力ください。) →

133640



オラクルひと・しくみ研究所
(株式会社オラクル 代表取締役)
共同代表
青野 志のぶ氏

謹啓

時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。日頃は、船井総研グループの活動にご理解ご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、この度、極めて重要なテーマでの特別セミナーをご案内いたします。

今日のコンサルティング業界では、単発プロジェクト主体のフロー型から、安定的な継続収益を生み出す**ストック型への転換**が喫緊の経営課題です。その成否は、「**強い顧客基盤**」の構築と発展にかかっています。

本セミナーでは、この領域で日本随一の成功を収められているオラクルひと・しくみ研究所代表、小阪裕司氏を特別ゲストにお招きいたします。ブティック型ながら**25年以上にもわたり1,200社超**もの会員企業を擁する「ワクワク系マーケティング実践会」を率いる小阪氏から、その「**会員型コミュニティモデルの全貌**」と「**強い会員組織の作り方と発展のさせ方**」についてご講演いただきます。チャーンレート1%台※の強固な**会員組織を支える青野志のぶ氏**からは、きめ細やかな会員サポートの秘訣を伺います。

(※チャーンレート＝当月解約数÷前月会員数)

さらに、小阪氏の盟友でトップクラスコンサルタントの株式会社アルマ・クリエイション代表取締役の**神田昌典氏**との特別パネルディスカッションも実施します。小阪氏、青野氏、神田氏の3人で「**小規模コンサルティング会社のための会員組織拡大と顧客満足度向上：業界をリードするコンサルタントが見据える未来のコンサルティングビジネス**」と題し、業界の未来と、会員組織の規模拡大・顧客満足度向上を両立させる秘策を深く掘り下げます。

船井総研グループからは私、出口が、長年にわたる成長の基盤である「**経営研究会を軸にした業種・テーマ別コンサルティングビジネスモデルの強みと発展戦略**」を解説いたします。

このセミナーは、コンサルティングビジネスを次のステージへと押し上げるための、またとない貴重な機会となります。ぜひご参加ください！

本セミナー主催

株式会社船井総合研究所 取締役専務執行役員 兼
株式会社船井総研あがたFAS 代表取締役社長

出口 恭平

でぐち きょうへい

1977年 奈良県生まれ。関西大学社会学部社会学科卒業
大手コンサルティング会社を経て、2004年に株式会社船井総合研究所に入社。
2005年から「プロフェッショナルサービス」、特に法律事務所のコンサルティングの立ち上げを開始。現社長の真貝とともに、土業分野のコンサルティングを拡大し、船井総合研究所の主力3分野の1つとなった。
2014年から、「プロフェッショナルサービス」のジャンルを拡大・確立していくために、「医療・福祉・教育分野」の責任者として、同部門を主力部門に成長させた。
2020年3月、船井総合研究所 取締役 専務執行役員に就任。Webマーケティング会社、土業事務所、補助金コンサル会社、金融機関等、パートナーとの連携強化を推進。
2022年より、M&A部門の統括責任者を務め、成熟産業の成長瀬略型M&A、共生型M&Aを推進をしている。



会員制コミュニティモデルを作り上げ、育ててきた、 双璧のコンサルタントのスペシャル対談



経営者の会員コミュニティ作りの スペシャリスト

アルマ・クリエイション株式会社

代表取締役

神田 昌典氏

長年の盟友であり、 業界をリードするコンサルタントの二人、 神田昌典氏と小阪裕司氏が語る コンサルティング業界・ コンサルタントが見据える未来



日本最大級の経営者の 会員コミュニティを運営

オラクルひと・しくみ研究所

(株式会社オラクル 代表取締役)

代表

小阪 裕司氏

コンサルティング業界にマーケティング革命をもたらせた二人であり、今も第一線を走り続けるお二人にコンサルティング業界、特にブティック型コンサルティング会社が抱える課題と、それをどのように乗り切っていくか、その先の未来をどのように見据えるかをお話しいたします。



■ 二人の出会いとこれまでの関係性

司会：まずは、お二人が知り合ったきっかけと、これまでの関係性についてお聞かせいただけますでしょうか？

小阪氏：私と神田さんの出会いは、共通の知人から、「面白い人がいるから会わないか」という紹介がきっかけでした。まだお互いに世に出ていない時期でしたが、非常に意気投合しました。**私は当時、プロジェクト受注型ビジネスの限界を感じており、会員制のビジネスモデルに転換したいと考えていました。そんなタイミングで既に会員制ビジネスを始めていた神田さんと出会い、多くのことを教えていただきました。**それがきっかけで、私も実践会を立ち上げることになったのです。

神田氏：小阪さんとは共同企画セミナーで、北海道から九州まで全国を一緒に回ってました。その道中や訪問先でもプライベートな関係で遊んだりしてました。**単に座学のセミナーをするだけでなく、夜の懇親会も重視し、そこでのフリートークを通じて価値ある雑談が生まれる「創発の場」を意識していました。これが実践会のベースにもなっていると思います。**

小阪氏：そうですね。ほとんど二人で行動していましたね。役割分担としては、神田さんが「昼の部」担当で、私が「夜の部」担当というニュアンスでした。私も飲むのが好きということもありましたので。神田さんの言われる通りで、この「夜の部」は、単なる飲み会ではなく、価値ある雑談を通じて学びを深めるために非常に重要な役割を果たしてました。



■ コンサルティング業界の課題

司会：長年にわたってコンサルティング業界のトップを走られてきたお二人から見て、現在のコンサルティング業界、そしてコンサルタントそのものにどのような課題を感じていらっしゃいますか？

神田氏：**コンサルタントが顧客の成功に対して、本当にコミットできているのかという点が課題だと感じています。**単なるソリューションを提供するだけでなく、お客様が自ら考え、行動し、結果を出せるように導くことができていると、真の価値は提供できません。特に今はAIの進化が著しく、単なる情報提供やルーティンワークの支援であればAIが代替する時代です。コンサルタントは、AIにはできない**「顧客の思考力を鍛える」**という本質的な部分に注力していく必要があります。

小阪氏：神田さんのご意見は非常に本質的だと感じています。**私自身はコンサルタントと名乗ったことがなく、自社のビジネスもコンサルティングビジネスではないという概念でやっています。経営が複雑化し、特に中小企業経営者にとってはすべてを賄うのが難しい時代になっていると感じています。優秀な人材やAIを活用した伴走支援が必要な時代に入っているのではないのでしょうか。**

■ 課題を解決する方法としての会員組織

司会：そのような課題を解決する方法として、お二方とも強固な会員組織を作られていますが、その点についてはいかがでしょうか？



小阪氏：先にもお話ししましたように、プロジェクト型受注のジレンマを、神田さんとの出会いを経て、研究会モデルに転換することで解決しました。**私のところは経済産業省から「学習支援業」として認定されており、個別具体的なソリューション提供は行わず、会員の自律学習を促すことに注力しています。まさに会員の「思考力を鍛える」ことに特化しているのです。**船井総合研究所の前の前の社長の小山さんと会話をした際、小山さんが**「小阪さんはコンサルタントではないんですね」とおっしゃったのは、私の立ち位置を的確に言い表してくださった言葉だと感じています。**

司 会：小阪さんのところは**中小企業にとっての学習塾**のような感じですね。

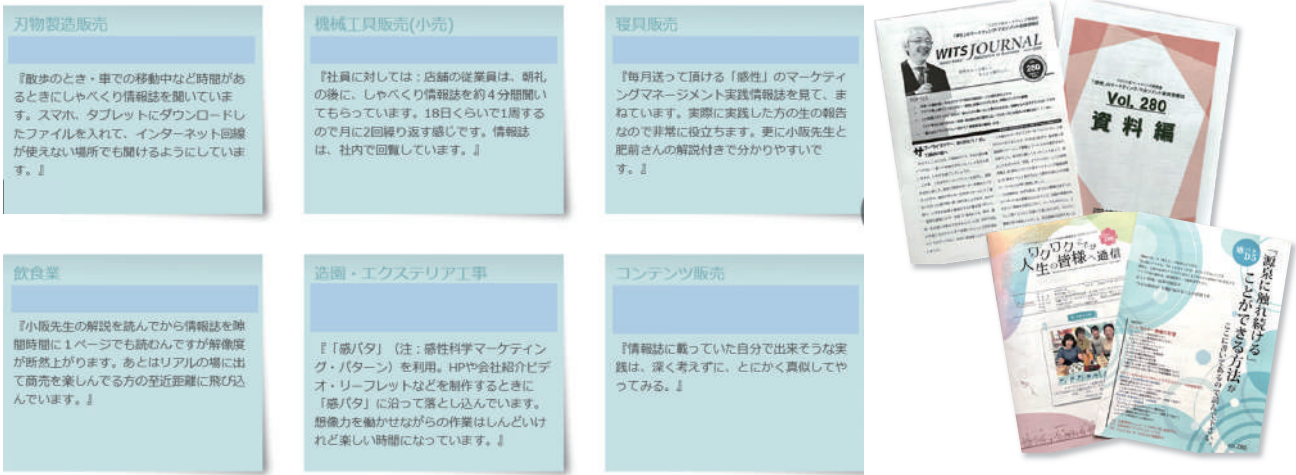
小阪氏：そうも言えるかもしれません。**私どもの会員組織の顧客は売上が数千万円から5億円程度と比較的小規模な会社の経営者が大半です。その規模であれば学習塾でも十分に成績(業績)を上げられると考えますし、事実そういう結果が出ています。**

神田氏：会員組織は、顧客との関係性を長く続ける上で非常に重要です。スポット型のコンサルティングでは、プロジェクトが終われば関係性も途切れてしまいがちです。しかし、会員組織であれば、顧客は継続的に学び、成長し続けることができます。これにより、コンサルタント側も安定した収益基盤を築くことができ、顧客の長期的な成功を支援することが可能になります。**顧客との「サブコミュニティ」を形成し、顧客同士が自律的に学び、交流できる場を提供することが、これからのコンサルティング会社の基盤となるでしょう。コンサルティング業界にとってのSaaS (Software as a Service) が、この会員組織モデルになると考えています。**

■ 会員組織を維持させるためのポイント -----

司 会：とはいえ、多くのコンサルティング会社が会員組織を作るトライルをしていますが、その組織を維持・発展させていくのに苦労しています。それを可能にすため、どのようなポイントがあるとお考えでしょうか？

小阪氏：また、私は博士号を取得している学者でもあり、「人の心と行動」「社会システム」などの研究を行っています。そこから得られる新しい知見を会員に提供し続けることで、飽きることなく学び続けられます。業界情報であれ何であれ、**新しい知見を提供し続けられる専門分野を持つことも大事でしょう。**



神田氏：**会員組織の維持には、まず「コアコンピテンシー」を明確にすることが重要です。何に特化した会員組織なのか、どのような価値を提供するのかを明確に打ち出し、それを継続的にブラッシュアップしていく必要があります。**また、小阪さんがおっしゃるように、事務局の存在も非常に大きいです。事務局が顧客との接点を密にし、彼らのニーズを吸い上げ、それに応える形でサービスやコンテンツを改善していくことが、**持続性に繋がります。**さらに、会員同士の交流を促進する仕組みも不可欠です。顧客が単に情報を受け取るだけでなく、互いに学び合い、刺激し合える場を提供することで、コミュニティとしての価値が高まります。

オラクルも船井総研グループも「稼ぎ、続く」会員コミュニティが基盤となっている。	
オラクル	船井総研グループ
ワクワク系マーケティング実践会	業種・テーマ別経営研究会
会員数 約1,200社 (2025年6月時点)	会員数 約7,900社 (2025年6月時点) 約200の業種・テーマに分かれている

小阪氏：もう1つ、**会員からの事例収集が生きた教材になりますので非常に重要です**。多くの会員組織ではその事例収集に苦労していると聞いています。それは、「なぜ事例を出すことが重要か」というロジックが伝わっていないからかもしれません。**弊会では月に150件程の事例が集まり、現在では累計で2万件を超えています**が、まさにこれが実践会の持続性に最も貢献しています。事例を出すことが、最終的に会員自身の業績向上につながるという学習ロジックを説き続け、「事例を出すことが当たり前」という文化を醸成することが大切です。



■ お二人が思い描く、業界の未来 -----

司 会：最後に、お二人が思い描くコンサルティング業界の未来についてお聞かせください。

小阪氏：先にもお話ししましたが、**私どもは主に売上が数千万円から5億円程度までの比較的小規模な会社が会員の大半です。その規模であれば、学習塾のような場だけで十分業績向上を達成できます**。その中から、より大きな規模に成長していく会社も生まれます。ただ、規模が大きくなってくると、組織人事系のコンサルティングなど、専門性を持った個別の伴走支援が必要です。この両輪を充実させて、日本の企業の99%を占める中小企業を支援していける体制を充実させていけるといいですね。**個人的には、社会にとってかけがえのない善き会社やお店を、この先の時代にも遺していく——そのために、時代を生き抜くための思考力を磨き、学び続けられる「場」を提供すること。それが、自らのミッションだと考えています**。

神田氏：コンサルティング業界の未来は、より「顧客の成功」に特化していくべきだと考えます。これまでは「ソリューション提供型」のコンサルティングが主流でしたが、今後はAIの進化により、情報やノウハウの提供だけでは差別化が難しくなります。**アメリカではアクセンチュア等の大手ファーム出身者が独立コンサルタントとして活躍するケースが増えており、AI活用と独自のコミュニティがあれば、以前よりも独立コンサルタントは格段に活動しやすくなっています**。ただ、これを会社として組織化していけるかは別問題で、**それには別の要素が必要になってきます**。我々コンサルタントは、顧客が自走できる力を身につけ、自社の課題を自ら解決し、成長し続けられるように支援する「コーチング型」や「ファシリテーション型」へのシフトが求められます。そのためには、単にノウハウを教えるだけでなく、顧客の思考プロセスそのものに深く関与し、彼らが「考える力」を磨けるような場を提供することが不可欠です。会員組織は、その「考える力」を継続的に鍛えるための最適なプラットフォームとなり、**将来的には「SaaSモデル」のように、継続的に価値を提供し続けるビジネスモデルが主流になります**。

この10年間のコンサルティング業界の年間平均の売上成長率 (※船井総合研究所調べ 上場コンサルティング会社の売上推移より)	
日本	アメリカ
6.9%/年	8.2%/年
10年で約1.8倍	10年で約2倍

小阪氏：私たちはスタート地点は同じでしたが、現在はそれぞれ異なる力点を置いて事業を展開しています。しかし、根底にある顧客を支援したいという思いは同じであり、**対談を通じてそれぞれの視点から業界の未来を語り合うことで、面白いシナジーが生まれることを期待しています**。

日本最大級の経営者の会員コミュニティを運営

オラクルひと・しくみ研究所 代表 小阪 裕司氏

(株式会社オラクル 代表取締役)



山口大学人文学部卒業後、大手小売業や広告代理店を経て、1992年にオラクルひと・しくみ研究所を設立。人の「感性」と「行動」に基づいた独自のビジネスマネジメント理論を研究・開発し、2000年からは「ワクワク系マーケティング実践会」を主宰。ブティック型コンサルティング会社でありながら、25年以上にわたり1,200社以上の会員企業を擁する日本最大級の会員組織を築き上げた。単なるソリューション提供ではなく、会員が「学び方」を学ぶことが不可欠だと考え、会員の自律学習を促すことに注力している。また、人の心と行動の研究から得られる新しい知見を常に提供し、会員が飽きることなく学び続けられるコミュニティ作りを探求し続けている。

強い会員コミュニティ運営のプロフェッショナル

オラクルひと・しくみ研究所 共同代表 青野 志のぶ氏

(株式会社オラクル 代表取締役)



オラクルひと・しくみ研究所の創業以来、共同代表を務めている。会員企業一つひとつに対しきめ細やかなサポートを徹底することで、チャーンレート1%台という強固な会員組織を支えている。「ワクワク系マーケティング実践会」の永続性は、青野氏による会員満足度を高める運営体制と、事例収集にある。青野氏による手厚い顧客ケアが日本最大規模の会員組織を維持・発展させている。

コーディネーター

経営者の会員コミュニティ作りのスペシャリスト

アルマ・クリエイション株式会社 代表取締役 神田 昌典氏

長年に渡り、多くの企業に成果をもたらし続ける業界をリードする marketer。「次世代マーケティング実践会」を主宰。同会は延べ2万人におよぶ経営者・起業家を指導する最大規模の経営者組織に発展。「ダイレクトレスポンスマーケティング」を日本に普及させ、独自のマーケティング手法を開発し、マーケティングやコピーライティングの本でベストセラーを連発。「コンサルタント」という職業へ注目を集める一役も担い、多くのコンサルタントに影響を与えた。



今回のセミナーでお伝えしたいこと

1

1,200社超の会員組織と チャーンレート1%台を実現する 「会員型コミュニティモデル」の 全貌

ブティック型ながら1,200社超もの会員を擁し、25年以上にわたり顧客に選ばれ続けてきた小阪裕司氏の「ワクワク系マーケティング実践会」から、その強固な会員組織の作り方と、高い継続率を可能にする徹底した会員サポートの秘訣を学べます。

2

会員組織の「拡大」と 「顧客満足度向上」を 両立させる実践的戦略

業界をリードするコンサルタントである小阪裕司氏と、その盟友である神田昌典氏、そして会員サポートの屋台骨を支える青野志のぶ氏によるパネルディスカッションを通じて、会員組織の規模を拡大しながらも、個々の会員へのきめ細やかなケアで満足度を高める具体的な方法と、コンサルティング業界の未来像を深く掘り下げて学べます。

3

単発型から継続収益型へ！ 安定したビジネス基盤を築く ロードマップ

フロー型ビジネスから脱却し、安定した収益を生むストック型ビジネスモデルへの転換を考えている経営者の方にとって、どのようにして「強い顧客基盤」を構築し、持続的な成長を実現していくかの具体的なロードマップと成功事例が学べます。

4

船井総研グループが実践する 「経営研究会」モデルの 強みと応用術

船井総研グループの長年の成長を支えてきた「経営研究会を軸にした業種・テーマ別コンサルティングビジネスモデル」の成功要因と会員組織を構築・発展させるための具体的な手法やヒントを得ることができます。

5

金融機関の経営者クラブ、 業界誌・業界ポータルにも 適応できるノウハウ

本セミナーではあらゆる「会員組織」にとっての共通する会員増・会員維持、会員満足度アップに関してのお話をさせていただきます。金融機関が運営する経営者クラブ等の経営者組織、業界誌の購読者や業界ポータルの登録者もその大半は経営者であり、一種の会員組織とも言えます。このような組織を運営する方もヒントを得ることができます。

購読者・利用者コミュニティ作りとその発展を実現する特別セミナーのご案内

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

業界誌や業界ポータルの経営に取って、購読者・利用者を「コミュニティ化」して、定期的な交流会を持つ企業が増えています。

目的としては、単なる購読料・利用料収入だけでなく、新たなビジネス提案の機会を作ることが目的です。

特定業界の顧客網というものは大きな資産になります。

しかしながら、その立ち上げと維持は難しいものがあります。

理由としては

- ・コンテンツのマンネリ化により、単なる交流会になってしまっている
- ・参加率が低下し、活動の継続が難しくなっている
- ・会員同士のビジネスマッチングが思うように進まない

といった課題に直面されているというお話をよく聞きます。

こうした課題を乗り越え、持続的に成長する会員組織を構築するためのヒントを凝縮した特別セミナーを開催します。

こうした課題を乗り越え、持続的に成長する会員組織を構築するためのヒントを凝縮した特別セミナーを開催します。

今回は、会員コミュニティづくりのスペシャリストである**神田昌典氏**、小規模組織で日本最大級の会員コミュニティを築き上げた**小阪裕司氏**、そして会員組織の運営サポートの専門家である**青野志のぶ氏**という、この分野でトップクラスの3名が初めて一堂に会します。

本セミナーでは、

- ・ 会員が本当に求めるコンテンツとは何か
- ・ 自然な情報交換やビジネスマッチングを促す仕掛け
- ・ 参加率を高め、組織を活性化させるための具体的なノウハウ

など、皆様の事業の発展に直結する貴重な知見を、惜しみなく共有いたします。

限定 80 名様とさせていただきますので、ご興味のある方はぜひお早めにお申し込みください。この貴重な機会を、皆様の事業運営にお役立ていただければ幸いです。

敬具

会員組織の活性化と発展を実現する特別セミナーのご案内

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

金融機関にとって「経営者クラブ」は、顧客同士の結びつきを深め、新たなビジネス機会を創出する上で非常に重要な役割を担っていることと存じます。しかしながら、

- ・ コンテンツのマンネリ化により、単なる交流会になってしまっている
- ・ 参加率が低下し、活動の継続が難しくなっている
- ・ 会員同士のビジネスマッチングが思うように進まない

といった課題に直面されているというお話をよく聞きます。

こうした課題を乗り越え、持続的に成長する会員組織を構築するためのヒントを凝縮した特別セミナーを開催します。

今回は、会員コミュニティづくりのスペシャリストである**神田昌典氏**、小規模組織で日本最大級の会員コミュニティを築き上げた**小阪裕司氏**、そして会員組織の運営サポートの専門家である**青野志のぶ氏**という、この分野でトップクラスの3名が初めて一堂に会します。

本セミナーでは、

- ・ 会員が本当に求めるコンテンツとは何か
- ・ 自然な情報交換やビジネスマッチングを促す仕掛け
- ・ 参加率を高め、組織を活性化させるための具体的なノウハウ

など、皆様が運営する経営者クラブの発展に直結する貴重な知見を、惜しみなく共有いたします。

限定 80 名様とさせていただきますので、ご興味のある方はぜひお早めにお申し込みください。この貴重な機会を、皆様のクラブ運営にお役立ていただければ幸いです。

敬具