

## 第1回 生活用品部会

## 「ヒットの秘密はコンセプトが9割

～価値を生み出すコンセプトのつくり方」

大阪商工会議所

生活用品部会長 市川 典男

無印良品、スターバックス、タニタ、ポルシェ、とらや、アスクル――。

近年成長し、業績も好調な企業は、すべて優れた「コンセプト」を持ち、そのコンセプトを企業と商品のブランド化、組織の活性化に活かしています。

既存のビジネスや生活、ライフスタイルを一変させる発明や商品が、地球規模で生まれるグローバル時代。企業が生き残っていくためには「自らの本質に根差した、ブレないコンセプト」の重要性が急速、かつ飛躍的に高まっています。

そこで今回は、ブランド・コンサルタントとして多くの企業のブランド構築に関わっておられる、有限会社ココカラ代表取締役で、ブランドカンパニーラボを主宰する江上隆夫氏をお招きし、上記の企業の事例をもとに、企業や商品の価値を最大化する「コンセプト」のつくり方をお話いただきます。

ご多用中とは存じますが、お差し繰りご出席賜りますようご案内申し上げます。

記

■日時：平成27年3月4日（水）13：30～15：00■場所：大阪商工会議所 6階 白鳳の間（大阪府中央区本町橋2-8）

- 次第： 1. 正副部会長の選任  
2. 平成26年度 生活用品部会 活動報告  
3. 平成27年度 生活用品部会 事業計画（案）  
4. 講演

「ヒットの秘密はコンセプトが9割 ～価値を生み出すコンセプトのつくり方」

有限会社ココカラ 代表取締役 江上 隆夫氏

（ブランド・コンサルタント／クリエイティブ・ディレクター）

## 【講師紹介】

大手広告代理店でコピーライター及びクリエイティブ・ディレクターとして、様々な業界の広告とブランド構築に関わる。2005年独立後は、数億～100億単位の広告制作やブランド運営に関わるほか、誰もがイノベーションを起こせるようにするスキルの開発や、地方自治体のイベント・自治体首長のマニフェストづくりなどに活動の幅を広げる。著書に『無印良品の「あれ」は決して安くはないのに なぜ飛ぶように売れるのか～100億円の価値を生み出す凄いやコンセプトのつくり方』（SBクリエイティブ、2014年2月）

■料金： 無 料（※先着80名）

■申込み：2月25日（水）までに下記申込書にご記入のうえ、下記担当宛に FAXまたはE-mailにてご送付ください。参加証等は発行いたしませんので、当日直接会場へお越しください。

【本件担当】大阪商工会議所 地域振興部 常深

TEL:06-6944-6323 FAX:06-6944-6330 E-mail: chishin@osaka.cci.or.jp

大阪商工会議所 地域振興部 常深 行（Fax：06-6944-6330）番号をお間違えのないようお願いいたします。

## 第1回生活用品部会「ヒットの秘密はコンセプトが9割」申込書

&lt;3月4日（水）13：30～15：00 於：大阪商工会議所 6階白鳳の間&gt;

■会員番号： \_\_\_\_\_ ■会社名： \_\_\_\_\_

■所属・役職： \_\_\_\_\_ ■氏名： \_\_\_\_\_（複数ご参加の場合＝計 名）

■TEL： \_\_\_\_\_ ■FAX： \_\_\_\_\_

※ご記入頂いた情報は、大阪商工会議所からの各種連絡・情報提供（Eメールでの事業案内含む）のために利用するのをはじめ、部会長、講師には参加者名簿として配布します。