



ハルの新しい視点で、ビジネスチャンス。

ハルのマーケティング講座 を一式宅配いたします。



変化するビジネスの仕組みや領域に 対応できる人材を育てます。

あらゆる業務はマーケティングからはじまります。
いま変化するビジネスの仕組みや領域に対応していくには、
マーケティング力を身に付け、
問題解決能力を高める発想力と知識力が求められます。
日々の業務スキルを高めるための講座です。

ハルのマーケティング講座の講師

全国の大学からベストな専門家をはじめ、
講座内容に合わせた実学者をキャスティングいたします。



石井 淳蔵 先生

学校法人中内学園
流通科学研究所 所長
1970年神戸大学経営学部卒業。75年神戸大学大学院経営学研究科博士課程修了。同志社大学商学部教授から、89年神戸大学経営学部教授、経営学研究科教授、経営学研究科現代経営学専攻長を経て、08より流通科学大学学長(神戸大学名誉教授)。



栗木 契 先生

神戸大学大学院
経営学研究科 教授
神戸大学大学院経営学研究科博士課程修了後、岡山大学経済学部講師、助教授、神戸大学大学院経営学研究科助教授を経て2012年より現職。博士(商学)。専攻はマーケティング論。



清水 信年 先生

流通科学大学商学部 教授
神戸大学大学院経営学研究科博士課程修了。奈良大学社会学部専任講師、流通科学大学商学部専任講師、准教授を経て現職。博士(商学)。専攻はマーケティング論。



全国のマーケティング研究者たち



石井マーケティング研究会とは

アイシーエルは、関西発、全国24大学37名のマーケティング研究者が「企業と大学をつなぐ」ことを目的に設立された組織です。

代表者は、学校法人中内学園 流通科学研究所 所長 石井淳蔵氏。理論のためではなく、実践のためのマーケティング視点で、企業とのアカデミックなコミュニケーション戦略をコーディネートいたします。

協力



ishii Creative Laboratory — 企業と研究者をつなぐ

石井マーケティング研究会

本社 大阪市浪速区湊町2-1-57 難波サンケイビル13F
東京 東京都千代田区神田小川町2-1 木村ビル10F

TEL:06-6632-7691 FAX:06-6632-7693
TEL:03-6860-3081 FAX:03-6860-3084

主な講座内容

新入社員向け講座(入社1~4年)

| | セミナー名 | 内容 | 時間 |
|---|------------------------|--|---------------|
| 1 | 1からシリーズ | マーケティングの基礎力と応用力を身につける講座 | 10:00 ~ 13:00 |
| 2 | マーケティングの発想をうながす消費者行動分析 | 消費者行動を分析しながらマーケティングの実践に生かすフレームを学ぶ | 10:00 ~ 13:00 |
| 3 | STP+4Pでマーケティングを組み立てる | 企業のマーケティング活動を事例とし、マーケティングの基本フレームの活用を学ぶ | 10:00 ~ 13:00 |
| 4 | つなげる力の戦略発想 | 戦略ストーリーのプロセスを辿りながら、「つなげる力」がもたらす戦略発想を学ぶ | 10:00 ~ 13:00 |
| 5 | 市場感度を磨こう | 商品のアイデアを生み出す方法など、現場体験から実践に生かせる手法を学ぶ(気づきシートの活用) | 10:00 ~ 13:00 |
| 6 | グローバル・マーケティング | 市場のグローバル化と向き合うための戦略理論を学ぶ | 10:00 ~ 17:00 |
| 7 | 商品企画の実践演習 | 商品企画の応用編として商品企画のプラン演習を実践する | 10:00 ~ 17:00 |
| 8 | マーケティングデザイン | マーケティングソリューションを統合的にデザインする概念を学ぶ | 10:00 ~ 17:00 |

中堅社員向け講座(入社5~10年)

| | | | |
|---|---------------------------|--|---------------|
| 9 | ケーススタディMBA形式(発表&ディスカッション) | 「マーケティングゼミナール入門」(仮)をもとに、栗木先生とビジネスケースについてディスカッション | 10:00 ~ 13:00 |
|---|---------------------------|--|---------------|

幹部社員向け講座(入社10年以上)

| | | | |
|----|------------|---|---------------|
| 10 | マーケティングと経営 | 「ゼミナール経営入門」のテキストをもとにディスカッション形式で経営について議論する講座 | 10:00 ~ 17:00 |
|----|------------|---|---------------|

主催



株式会社 ハル
http://www.harugakita.co.jp

ハルのマーケティング講座は、 企業目的に応じたセミナーで宅配いたします。

ハル
出張講座
パッケージ

内定者向け講座

1 自社研究

「会社」と「仕事」に対する理解を深める。

仕事場体験や社員への
インタビューを通じて、
自社のビジネスプロセスを知る。
(グループワーク形式)

- ① 講座時間 10:00 ~ 12:00 2時間(全4回)
- ② 定員 10名
- ③ コーディネーター 栗木先生
- ④ 講座内容



第1回 グループワーク

就職活動中の喜怒哀楽の共有を語り合う
ビジネスプロセスを理解するための情報を共有

第2回 現場視察

営業現場への同行
自社の各部署の仕事体験とインタビュー

第3回 まとめ

自社研究の発表準備とまとめ

第4回 発表

社長や経営陣を囲み、自社研究の成果を発表
グループごとに発表してもらい、結果を評価
各グループで感想を交換し、今回の成果や社会
人に向けての想いを共有

150万~(講師料、テキスト費は含む)

⑤ パッケージ価格

ハル
出張講座
パッケージ

新入社員向け講座

2 マーケティングの 基本の基

マーケティングの基礎から
企画・提案、実践に
応用できるカリキュラム。

- ① 講座時間 10:00 ~ 12:00 2時間(4回シリーズ)
- ② 定員 30名
- ③ 講師 栗木先生 清水先生
- ④ 講座内容



第1回 消費者行動分析

消費者行動を分析しながら
マーケティングの実践に生かすフレームを学ぶ。

第2回 STP+4Pでマーケティングを組み立てる

企業のマーケティング活動を事例とし、
マーケティング発想をうながす実践を学ぶ

第3回 つなげる力の戦略発想

戦略ストーリーのプロセスを辿りながら、
「つなげる力」がもたらす戦略発想を学ぶ

第4回 市場感度を磨こう

商品のアイデアを生み出す方法など、
現場体験から実践に生かせる手法を学ぶ
(気づきシートの活用)

150万~(講師料、テキスト費は含む)

⑤ パッケージ価格

ハル
出張講座
パッケージ

中堅社員向け講座

3 「ケースプロジェクト」 企業研究

受講者が企業を決めて取材し、分析。
企業のビジネスモデルを発表する。

- ① 講座時間 10:00 ~ 12:00 2時間 全6回+フィールドワーク
- ② 定員 30名
- ③ 講師 栗木先生
- ④ 講座内容



第1回 オリエンテーション

第2回 企業の決定

第3回 企業概要の発表

第4回 インタビュー項目の決定

フィールドワーク(インタビュー)

第5回 分析結果と報告

第6回 社長・幹部への報告会

180万~(講師料、テキスト費は含む)

⑤ パッケージ価格

他にもいろいろあります

他にも、「合宿講座」や「オプザベーション講座」など、
ご要望にあわせた講座をご提案させていただきます。

オプション1

社員のやる気に火をつける合宿講座

マーケティング徹底合宿講座パッケージ

2日間にわたり、マーケティングの基礎から実学を凝縮して学ぶ講座。日常
から距離をおき、講座に集中できる環境に身を置いてスキル習得とコミュ
ニケーション力の向上を図ります。

オプション2

マーケティング講座と現場視察を1日で学ぶ講座

1日集中オプザベーション講座パッケージ

新たなビジネスを創出している企業に訪問し、現場視察とビジネスモデル
についてのワークショップを行う講座。マーケティングの理論と実践を体
験できます。

研修実施までの流れ

お客様への
ヒアリング

講座プログラムの
設計・お見積

講座内容
のご提案

ハルの
出張講座

お問い合わせは

お気軽にお声をおかけください。
企業の課題にあわせて
研究者をコーディネーターいたします。

株式会社ハル アイ・シーエル事務局

まずは
ご相談ください



担当：大坪

協力

主催



ishii Creative Laboratory — 企業と研究者をつなぐ

石井マーケティング研究会

マーケティングのハル
haru
harugakita

株式会社 ハル
http://www.harugakita.co.jp