

ナンバーワンブランド 研究会

日本の技術・サービスを軸に進化しても
未開のマーケットは切り拓けない

価格決定力を生み出す ブランド経験価値をデザインする

日本では品質の最低基準が高く、良いものが当たり前となり、
世界で最も消費に厳しい国だといわれています。
また、日本の企業は素晴らしい専門性を持っていますが、
その「魅せ方」が上手くできていない会社が多くあります。
では、今ある自社のベース価値（すでに強みとして打ち出している、
価格・納期・商品の独自性など）に何を付加させるとよいでしょうか。

- ①潜在的に顧客が抱える「不」に対して、長期的な約束を提示する
 - ②選んだ顧客が実際に自社の商品・サービスを購入することで
得られる体験価値を言語化する
 - ③大手企業のようなベース価値を総合的に上げる戦い方では
中堅・中小企業は戦っていけないため、
「一部の尖った価値」を決め、長期的な約束を果たす
- 上記のブランドストーリーを、当研究会を通して共に考えていきましょう。



Point

1

ブランディング活動における
モデル企業から直接、
深い学びが得られる

Point

2

現地・現場主義にもとづく
実践的で使えるノウハウが
習得できる

Point

3

会員同士の異業種交流を
通して、新たな気づきや
発見が得られる

NUMBER ONE BRAND

BASIC FLOW 基本的な流れ

講演風景



ブランディング活動における先進事例を現地にインプット

現地視察



現地視察を通してブランド価値を体感

情報交流会



全国から集まった会員同士の交流を通して
自社への展開策を検討

過去の視察・講演企業（一部のみ掲載）

TOPPAN SHIMADZU POLA
熊谷組 OTAFUKU

【学術研究、専門・
技術サービス業】

5.9%

【不動産業、
物品賃貸業】

5.9%

【卸売業、
小売業】

17.6%

【サービス業（他に
分類されないもの）】

2.9%

【製造業】

44.1%

【建設業】

23.5%

参加企業の業種別割合

本研究会は業種を問わず、様々な立場の方にご参加いただいております。
だからこそ、自業種では思いも寄らない発想やヒントを得られることも多く、コミュニティを広げる機会にもなります。

INDUSTRY CHART

研究会メンバー（一部抜粋）



ナンバーワンブランド研究会リーダー
林崎 文彦

印刷業界でマーケティング・顧客開発担当を経て、当社に入社。企業のトップと業績に向き合い、常に新しい方法を模索して、地域の特色を活かした成功事例を次々に生み出している。中堅企業をメインに、中期ビジョン・中期経営計画の策定、BtoBブランド戦略立案、人材開発体系構築、動画を活用した技術伝承、ジュニアボード運営支援など、幅広い分野で多くの実績を残している。また、幹部や若手社員育成も得意としており、クライアントから高い評価を得ている。



サブリーダー
藤原 将彦



サブリーダー
平井 栄太

開催要項

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

第1回 2025年 9/24(水)・25(木)

第2回 2025年 10/28(火)・29(水)

第3回 2026年 1/21(水)・22(木)

第4回 2026年 3/3(火)・4(水)

第5回 2026年 5/12(火)・13(水)

第6回 2026年 7/7(火)・8(水)

◎1日目/午後開始・2日目/午前終了

ファーストコールカンパニーフォーラムの
視聴アカウント付き

詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

※全6回通し参加の場合のみ

お申込み

ホームページからお申込みください。詳細もご覧いただけます。

タナベ ナンバーワンブランド研究会

検索

携帯電話・スマートフォンからはこちら▶

お問合せ

TCG TANABE CONSULTING

タナベコンサルティング ナンバーワンブランド研究会事務局
〒920-0856 石川県金沢市昭和町 16-1 ヴィサージュ 5F
(TEL)076-222-6546

参加概要

※金額は全て税込表記です。

受講対象 経営者・役員・CBOなど

定員 30名様

会費 お1人様(全6回通し)

495,000円

お申込みされた方以外の受講もOK!

例えば1・2回目は社長様が参加、3回目は他の経営幹部様が参加などに変更可能です

1名様追加料金
(同一企業様)

1回 66,000円
全6回 429,000円

※FCCF受講費を含みます。

