

第46回研究会

「経営デザインシート活用事例発表研究会」

2025/11/20 19:00～21:00

経営デザイン分科会

<zoom設定のお願い>

氏名を漢字フルネームでお願いします（ふりがな歓迎）

カメラON・マイクミュートでお願いします

<質問について>

ご質問はチャットにお願いします。

すべての質問にお答えできないことをご了承ください。

1. 開会

2. 事例発表

「中小企業のデザイン経営支援におけるKDS活用」

＜登壇者＞

乙倉 慎司 氏（合同会社千日デザインアソシエーション代表）

組織建築設計事務所、まちづくり不動産会社を経て、2017年に千日デザインアソシエーションを設立。法人や事業・サービスを対象とした中長期のブランド構築業務及びクリエイティブ制作業務一式を行う。自身を事業主体とした事業（アイスクリーム・果物・紙緩衝材等）も手掛ける。常に「経営者の一番の善き理解者」で在り、数字で結果を出せるブランドづくりを目指しています。

<https://www.1000d.co.jp/>

深野 慎一 氏（SORA-MON株式会社 代表取締役／中小企業診断士）

総合エンタテインメント企業、ITコンサル・ソリューション企業を経て、現職

「一人ひとりが才能・能力を発揮して価値を創造し、共に貢献と成長を実感できるチームを創る。」をテーマに、経営コンサルタント・キャリアコンサルタントとして、デザイン経営・新事業開発・創業支援・人材開発・キャリア開発・リーダーシップ開発・組織開発・人事制度改革等を中長期の伴走支援として行う。

国家資格知的財産管理技能検定試験委員・公益財団法人21世紀職業財団客員講師・認定経営革新等支援機関

<https://www.sora-mon.com/>

3. フリーディスカッション

＜ゲスト＞

内海 美保 氏（一般財団法人大阪デザインセンター 専務理事）

4. 次回のご案内

千
日

千日

- ▶ 会社名 合同会社 千日デザインアソシエーション
- ▶ 代 表 乙倉慎司
- ▶ 設 立 2017年9月
- ▶ 所在地 大阪事務所 | 〒541-0055 大阪府大阪市中央区船場中央1丁目3-3-101
広島事務所 | 〒730-0051 広島県広島市中区大手町一丁目1番20号7F-A
- ▶ 事業内容 **法人・事業・サービスを対象とした中長期のブランド構築業務**
ヒアリング・分析・戦略立案・コンセプト設計・コンテンツ制作等



大阪デザインセンターの会員で
デザイン経営パートナー0期生
デザイン経営の実践をしている
建築設計出身のディレクター。

大阪デザインセンターにおける デザイン経営の取り組み事例

@大阪デザインセンター

“中小企業診断士”と“広義のデザイナー”の協業

①協業事例の紹介

日本振興アグリ株式会社

建設コンサルタント・日本振興株式会社が
新規事業「いちごの観光農園」を始めるので
ロゴマーク等のデザインをお願いしたい

なんのためにやるのか？事業の向かう先は？

事業初期からデザイナーも参画して

本質的な価値や課題に向き合うべきと提言

→ デザイン経営的なアプローチへ

事業主体

日本振興アグリ株式会社

- ・ 代表取締役
- ・ 取締役 (中小企業診断士)
- ・ 農園長 (農学博士)
- ・ 飲食スタッフ
- ・ 農園スタッフ
- ・ ...

支援

- 大阪デザインセンター
- ・ 専務理事内海さん
 - ・ プランナー石川さん

千日DA

- ・ プロデューサー乙倉
 - ・ デザイナー三宅
- + スタッフ一名

中小企業診断士Iさん

本社

日本振興株式会社

- ・ 役員会
- ・ 企画部 (=事業主体)

計画期	準備期	開業期
本社の承認	予算・契約	プレオープン
・ 役員総会承認 ・ 社内予算取得	・ 法人設立 ・ 農地契約 ・ 融資契約 ・ 補助金採択	・ 農地整備 ・ 栽培開始 ・ 飲食部門先行開業

計画期

広義のデザイナー

- ・ ヒアリング・分析
- ・ 壁打ち（ジャンプ）
- ・ 経営理念・事業目的の整理
- ・ 事業コンセプト策定
- ・ 編集・ライティング
- ・ プレゼン資料デザイン調整

中小企業診断士（社内外2名）

- ・ 事業計画草案作成（社内



- ・ 方向性・戦略調整（社外



- ・ 事業計画書作成（社内



- ・ 財務計画是正（社外



- ・ 役員総会提案・承認（社内



あるべき未来

???

現在

まずは
いちご農園
をやります

農業課題の解決
一年中果物を楽しめる農園
子どもたちの成長の場
地域活性化
...

- ▶建設コンサルとして何ができるか・何をすべきか
 - 日本を振興するという思いから生まれた会社
 - 現代のハード(建設)にまつわる社会課題解決に貢献したい
(本社社長：初代社長の長男、企画部長：初代社長の次男)
- ▶いろいろやりたいことがある・一つに絞るなら何か
 - 耕作放棄地をなんとかしたい (いちごはあくまで手段)
- ▶強みは何か
 - 栽培技術・農学博士・中小企業診断士・本社のネットワーク
 - 「建設✕農業」で持続可能な農業モデルを実践・提案

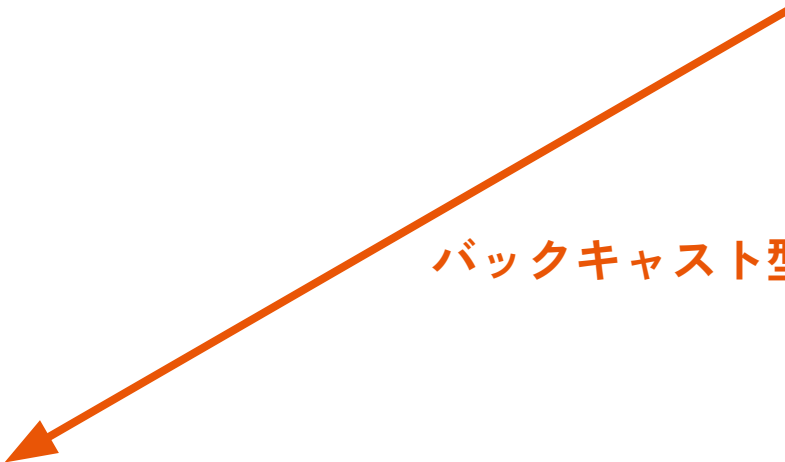
あるべき未来

地域に存在する耕作放棄地をゼロにし
持続可能な農業モデルを確立する

現在

まずは
いちご農園
をやります

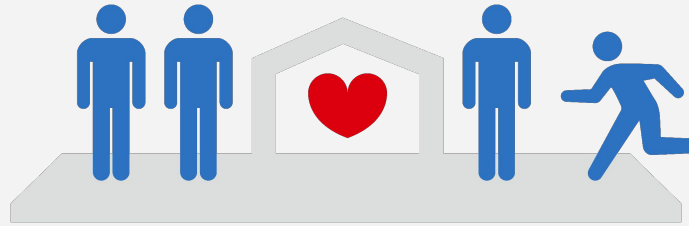
バックキャスト型に修正





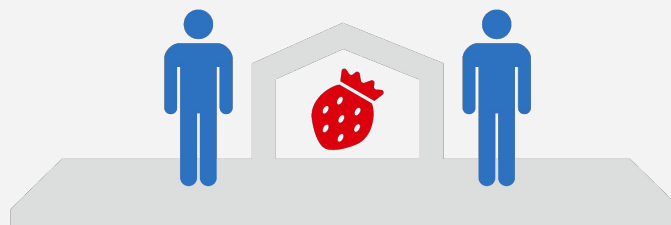
「耕作放棄地をまた愛される場所に」

全国的に増え続ける耕作放棄地を農業×観光によって
人々が集い、愛される場所にする



「愛着をつくる」

その土地にまた愛着が生まれる仕組みをつくる



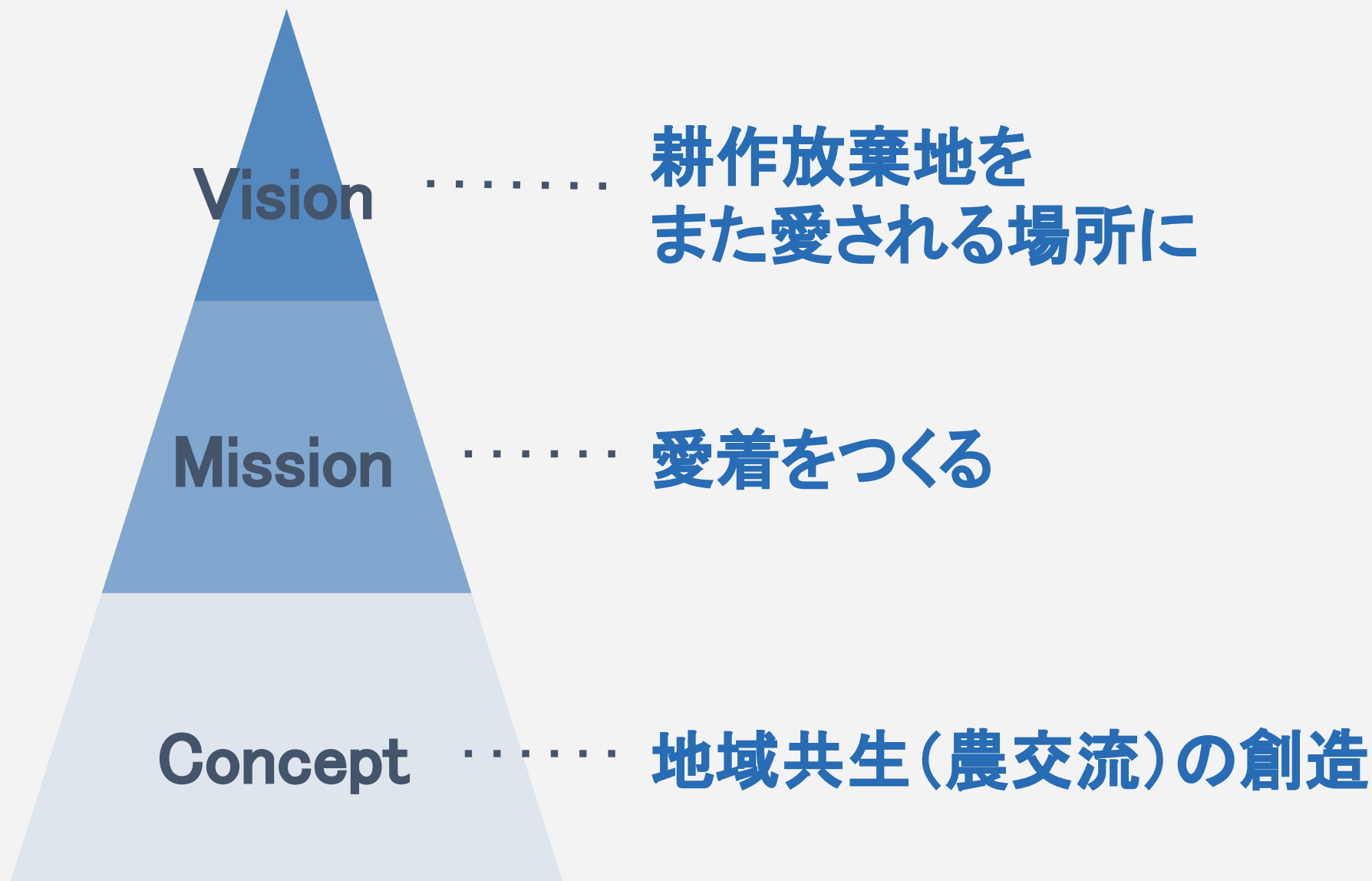
「地域共生(農交流)の創造」

その土地を農業を軸とした地域共生の場として
活用することで、もう一度まちに根ざし、
人々が集まり賑わいを生み、また愛される場所にする



「耕作放棄地をゼロにする」

**地域に存在する耕作放棄地をゼロにし
持続可能な農業モデルを確立する**



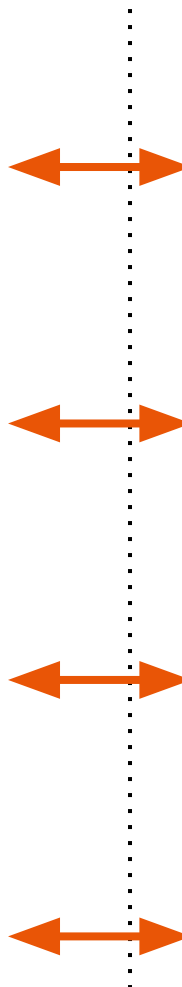
準備期

広義のデザイナー

- ・再ヒアリング・分析
- ・ブランド構築
- ・農地計画
- ・ビジュアル化
- ・ブランドガイドライン策定
- ・CIVI制作
- ・企画ファシリテーション
- ・ジャンプ・編集・施策

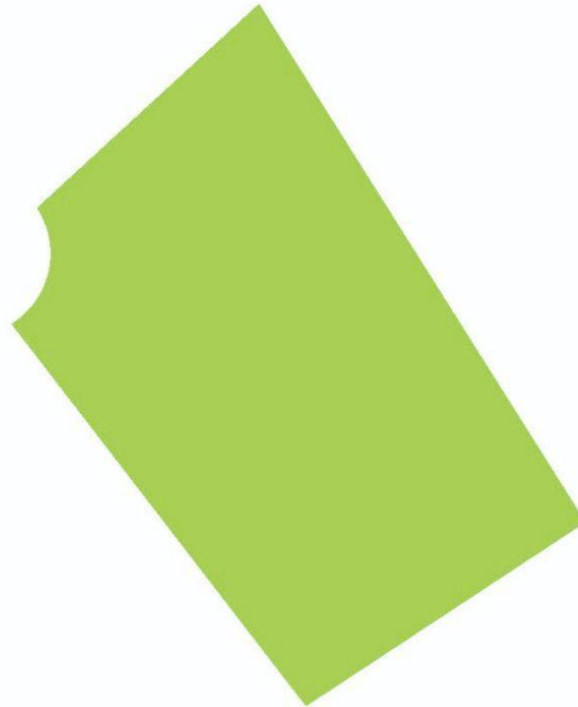
中小企業診断士（社内）

- ・事業具体化
- ・ブランド観×事業性の維持
- ・交渉・契約・融資・補助金
- ・収支検討・財務計画の妥当性
- ・ルールの実装・徹底管理
- ・制作物の管理・取捨選択
- ・収益性分析・事業構造整理
- ・企画の選別・ブラッシュアップ





*色味については調整検討中



シンボルマークについて

シンボルマークは、「耕作放棄地をまた愛される場所に」というブランドビジョンのもと、「YOSHIMI370」に愛着を持ってもらえるよう、地形図そのものをモチーフにシンボルにしています。農園の地形図を基にしたミニマルなデザインは、さまざまな展開に対応できる柔軟性を持たせています。新芽をイメージした柔らかなグリーンの配色は、農業や自然環境を連想させ、地域とともに成長する農園の象徴として機能します。

Refarm YOSHIMI 370

耕作放棄地をまた愛される場所に

【Re-farm】

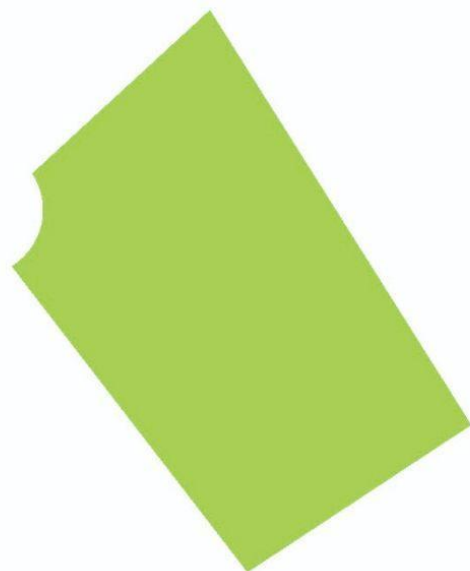
【字(あざ)+番地】

Refarm YOSHIMI 370

今後、新たな耕作放棄地に事業拡大する際に

『Refarm+字+番地』のネーミングルールで展開し

敷地形状を用いた『モチーフ(マーク)』を製作する。



Refarm
YOSHIMI 370

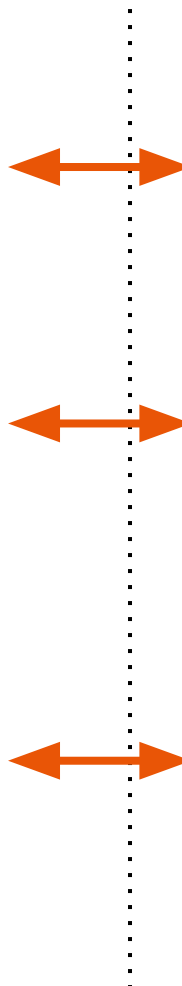
開業期

広義のデザイナー

- ・ 各種コンテンツ制作
- ・ 詳細デザインルール策定
- ・ 空間設計・デザイン調整
- ・ 工事監理フォロー
- ・ スタッフ採用・農園紹介
- ・ 飲食部門ディレクション
- ・ VMD・現地調整
- ・ 企画ファシリテーション

中小企業診断士（社内）

- ・ 予算に合わせた仕様の決定
- ・ 必要性・優先順位の確認
- ・ 補助金関連各種業務
- ・ 工事業者受発注監理
- ・ 顧客・価格設定フォロー
- ・ ブランド観の管理
- ・ 試算表管理・是正（毎月）
- ・ 顧客分析・企画調整









Refarm
YOSHIMI 370

日本振興アグリ株式会社
耕作放棄地をまた愛される場所に
https://nihon-shinko-agri.com



Refarm
YOSHIMI 370
2025年12月OPEN!!

田尻町初
いちご
収穫体験農園
オープン予定!!

Refarm
YOSHIMI 370

当農園が運営する直売所にて農作物をご提供いただける農家さんや、

園内イベントを共に開催して地域を盛り上げて下さる方を募集中です!

「Refarm YOSHIMI 370」ってこんなところ



POINT 01 体験型農業コンテンツ

いちごの収穫やスイーツ作りなど、多彩な体験型農業コンテンツを用意してお待ちしています。遠足やツアー等の団体受け入れも可能です。



POINT 02 農園フードと特産品

農園で採れたフルーツを使ったフードやドリン加工品を取り揃えてお待ちしております。旬の味覚をぜひお楽しみください。



POINT 03 新鮮な農作物の直売

いちごやブルーベリーなどの農作物を直売します。地元農家の農産物も取り扱い、いちごの出荷・配送サービスも承ります。



Refarm YOSHIMI 370 について

「Refarm YOSHIMI 370」は、耕作放棄地だった吉見370周辺の農地を蘇らせ、地域に根ざした農園として新たにスタートします。私たちの農園では専門家が厳しい品質基準を守りながら、心を込めて大粒で美味しいいちごを育てます。ブランドの柱である「親密」「地域」「専門」「期待」を大切に、皆様に楽しさと安心感を提供できる農園を目指しています。ぜひ、この特別ないちごを味わいに来てください。



栽培予定のいちごの品種

- 虹ほっぺ | 甘さと酸味のバランスが良く、香り高い。
- 掌姫 | 甘くて酸味が少なく、柔らかな食感が特徴。
- ほしうらら | 大粒でジューシー、甘みが強い。
- スターイト | 濃い赤色と高い糖度が魅力の新しい品種。
- おいCベリー | ビタミンCが豊富で、爽やかな甘さが特徴。
- エンジェル | 白くて柔らかな果肉、上品な甘さが際立つ。

お問合せ・アクセス

080-5320-8411

担当：伊達

refarm.yoshimi370@gmail.com

Instagram: @refarm.yoshimi370

住所：大阪府泉南郡田尻町吉見 370
南海本線「吉見ノ里駅」から徒歩 10 分
詳しくは左マップ又は右記 QR コードより
駐車場 30 台あり
お手洗い、授乳室完備



Instagram



GoogleMAP

OPEN!!

2025.4.25

FRI

営業時間 毎週金・土・日

10:00-16:00



いちごの米粉ワッフルサンド (780円)
米粉を使ったもちもち食感のワッフルに、旬のいちごとクリームをたっぷりサンド。
小食で満足で、糖質のやさしいと目まがきスイーツです。

Refarm YOSHIMI 370

Refarm YOSHIMI 370

Instagramはこちら>>>

寄り道できる果実園



Refarm YOSHIMI 370 は、果実のある時間を気軽に楽しめる場所です。冬から春はいちごの収穫体験や、いちごを使ったスイーツを。
また一年を通して、美味しい果実を使ったメニューや商品を取り揃えてお待ちしております。
園内は入園無料で、自由に散策でき、のんびりとお過ごしいただけます。広場には、これから果実の木々がゆくりと育っていく予定です。
耕作放棄地だった農地が、地域の皆さまにまた愛される場所になりますように。

そんな「Refarm YOSHIMI 370」は、2025 年 12 月に本オープンを予定しています。
それに先立ち、2025年4月25日にトレイラーカフェがひと足早くスタートします。

いちごの季節はまだ少し先ですが、近隣農家さんから届く果実や野菜を使って、スムージーやサンドイッチ、ワッフルなどの軽食をご用意します。

ふらっと立ち寄れて、果実を楽しむカフェとして、農家さんとみなさんをゆるやかにつなぐ、拠点になればうれしいです。

果実や野菜の直売所や、加工品のセレクトショップも順次スタート予定。
いちごの収穫だけじゃない、四季を通じて果実と出会う場所を目指しています。

これから果実の木々が育っていく広場では、少しずつ爽やかな風景や季節のうつろいも楽しんでいただけます。

お天気のいい日に、スムージー片手に、ぜひ寄り道してみてください。



▶ お問合せ | Refarm YOSHIMI 370

※TEL: 072-426-3506 ※Add: 大分県豊後郡田代町市見 370
※MAIL: refarm.yoshimi370@gmail.com ※Insta: @refarm.yoshimi370

SEASON | 季節のメニュー



いちごのパフェ

1000円

アレルギー：小麦、乳、卵、クルミ、アーモンド



いちごの米粉ワッフルサンド

790円

アレルギー：乳、卵

FOOD | フード



りんごとハムのサンドイッチ

単品 790円・セット 1000円

アレルギー：小麦、卵、豚肉、りんご

*セットドリンクは下記からお選びください

オレンジジュース KIDS・りんごジュース KIDS
コーヒー・カフェオレ

Refarm YOSHIMI 370



いちごのミルクスムージー

KIDS490円・M690円・L990円

アレルギー：乳



いちごのアイス

390円

アレルギー：乳、卵

DRINK | ドリンク

バナナスムージー

KIDS 390円・M500円・L790円

アレルギー：乳、バナナ

みかんジュース

KIDS 490円・M690円・L990円

和歌山県 数見農園さん ゆらみかん

アレルギー：ー

コーヒー | ホット・アイス

400円

熊取町 BEAR COFFEE さんのコーヒー豆：エチオピア・イルガチェ使用
アレルギー：ー

カフェオレ | ホット・アイス

450円

熊取町 BEAR COFFEE さんのコーヒー豆：エスプレッソブレンド使用
アレルギー：乳

デカフェ | ホット・アイス

500円

熊取町 BEAR COFFEE さんのコーヒー豆：グアテマラ、カフェインレス使用
アレルギー：乳

※画像はイメージです。



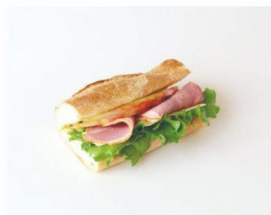
いちごのバナナ (1000円)
旬のいちごもみんだんに使い、自家製のアイスグラノーラを重たけつなげたデザート。
果実の甘みと食感のハーモニーを楽しむ、季節限定のスペシャルスイーツです。



いちごのミルクスムージー (KIDS 490円・M 690円・L 990円)
新鮮ないちごもみんとミルクをやさしくブレンドした、なめらかなデザートスムージー。
ごくごく飲めて、お子さまにも大人気の、春の定番ドリンクです。



いちごのアイス (390円)
なめらかな口あたり、いちごの甘酸っぱさがよくとけだした自家製アイス。
果実の甘みと食感のハーモニーを楽しむ、季節限定のスペシャルスイーツです。



りんごとハムのサンドイッチ (単品 790円・セット 1000円)
シャキッとした甘酸っぱいりんご、塩気のきいたハムをかりんぶのバゲットでサンド。
果実の香りと組みあわせのバランスが美しい、ちょっと特別なごちそうサンドです。

< refarm.yoshimi370



Refarm YOSHIMI 370

82
投稿

1,081
フォロワー

95
フォロー中

農業

大阪府泉南郡田尻町

収穫体験農園・カフェ&ショップ

🕒 11:00-17:00(金土日祝)

☕ カフェ | スムージー・パフェ・ワッフルサ 続きを読む

🌐 nihon-shinko-agri.com、他1件

📍 refarm.yoshimi370

👤 akanesasu15、nakajima.smemc、他2人がフォローしています

フォロー中 v

メッセージ



プレゼント...



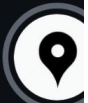
営業日



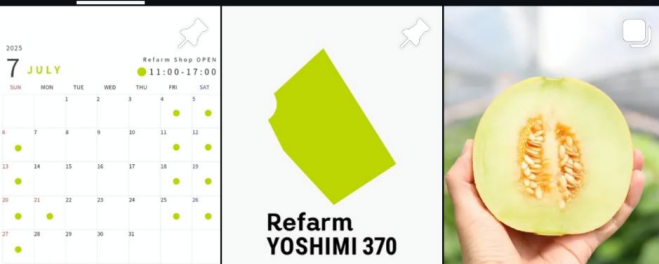
NEXT FRUIT



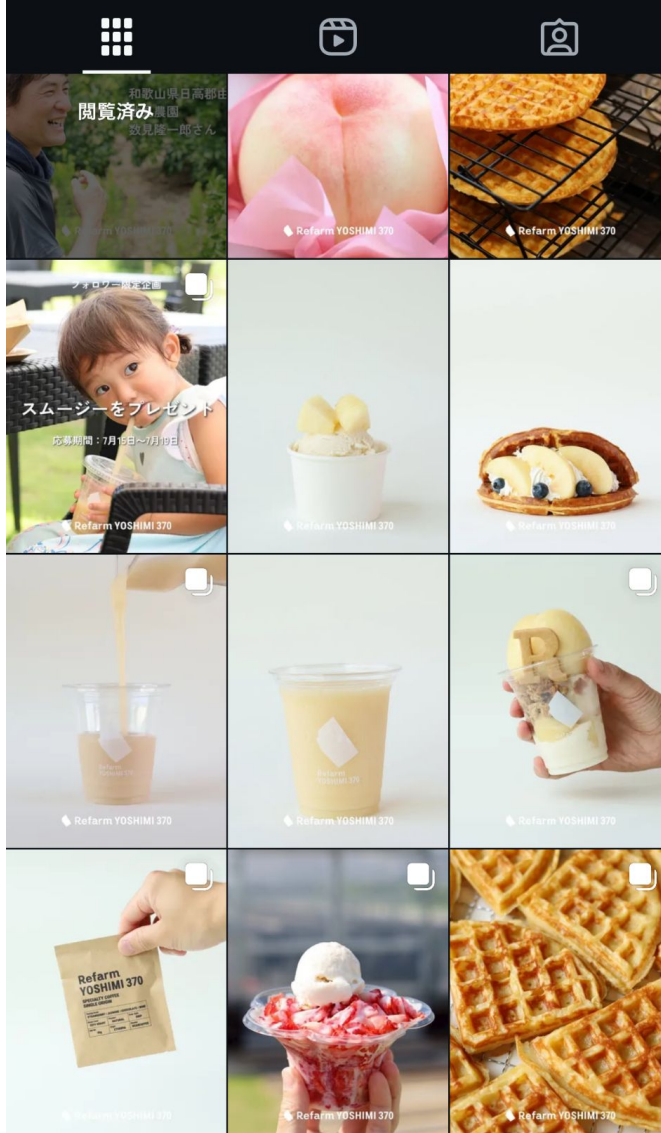
公式LINE



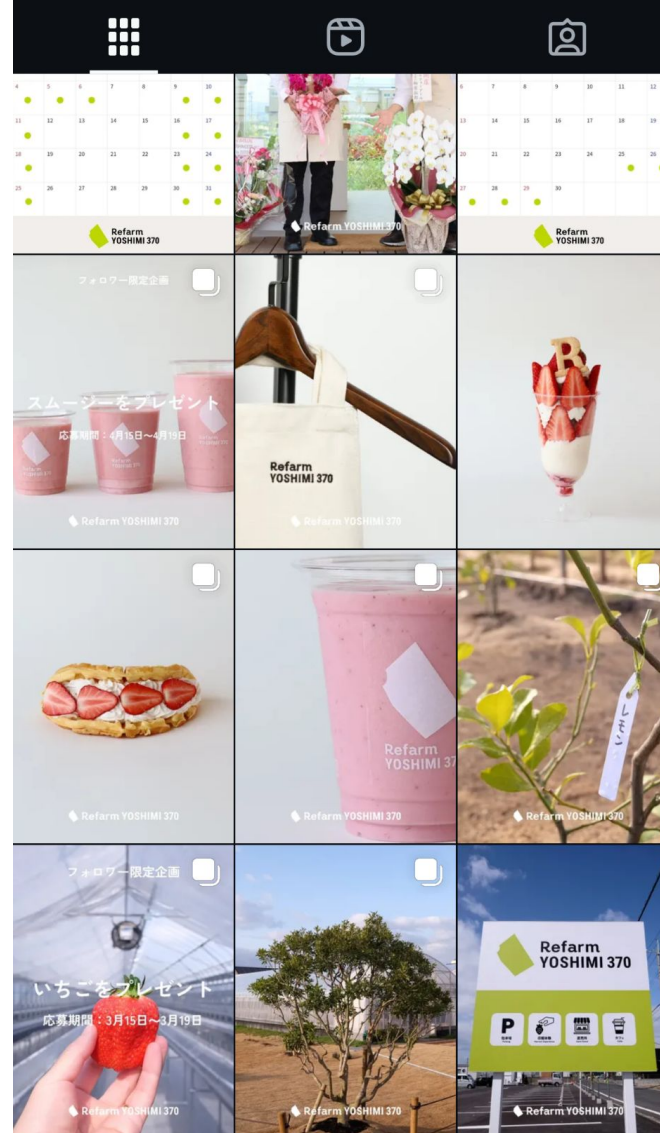
行き方



< refarm.yoshimi370



< refarm.yoshimi370





千
日

②経営デザインシート活用事例

- 活用方法
- 実施結果

KDSは2回に分けて実施することが多い



【初回】 概要説明・一緒に簡単に実施

【宿題】 思考の整理・経営者自身の言葉にする

【2回目】 発散→分類・編集

**簡易版をベースにまとめつつ
思考の発散は各項目をシートに分けて使用する**



視覚的に枠が狭い＝答えを書くスペース
→発散が抑制され、思考が狭くなる

そもそも自社の分析・戦略立案に極めて有効！

**ゆくゆく事業やブランドの
コンセプトになるキーワードが出がち！**

**短期的な経営課題の深刻度と
長期ビジョンのジャンプ率は反比例
＝心配事が多いと伸びやかな未来が描けない**



- ・ 経営課題の外部化（課題を全て書き出す）
- ・ 役割分担（経営者のタスクを減らす）
- ・ KDS実施前に入念なマインドセットを行う

実例紹介 (配布資料割愛)

千
日

デザイン経営パートナーによる

経営デザインシート活用事例紹介

～ CASE2 一般財団法人 大阪デザインセンター ～

2025/11/20

自己紹介

SORA-MON株式会社 代表取締役 深野 慎一

info@sora-mon.com

「一人ひとりが才能・能力を発揮して価値を創造し、共に貢献と成長を実感できるチームを創る。」
をテーマにコンサルティング活動、セミナー・研修講師・ワークショップ等のファシリテーターを務める。
中小企業診断士として、「人」を中心とした経営コンサルティングを、デザイン経営や知的資産経営等の支援方法により行うとともに、
国家資格キャリアコンサルタントの養成に携わる。
経営コンサルタント・キャリアコンサルタントとして人材開発・キャリア開発・リーダーシップ開発・組織開発・組織活性化
(チームビルディング)・定着率向上・人事制度改革等を中長期の伴走支援として行っている。

<講師プロフィール>

SORA-MON株式会社 代表取締役 中小企業診断士／デザイン経営パートナー／国家資格キャリアコンサルタント／2級キャリアコンサルティング技能士

(業務) パーパス(PVMV)構築／中長期・10年構想／デザイン経営・知的資産経営／人事制度／組織開発／リーダーシップ開発／新事業開発

(略歴) 2001年コナミ株式会社入社。知的財産部 マネジャー、法務部 マネジャー等を経て、2012年オージス総研入社。法務・知的財産チームマネジャー
を経て現在に至る。

知的資産(強み)を活用した新規事業開発や新事業創造を支援。2017年から経営コンサルティング・キャリアカウンセリングを行う。

(資格) 中小企業診断士／2級キャリアコンサルティング技能士／国家資格キャリアコンサルタント／アスリートキャリアコーディネーター／
知的財産管理技能検定1級(特許専門・ブランド専門・コンテンツ専門)／AIPE認定知的財産アナリスト／ビジネス実務法務検定1級

(公職) 国家試験 知的財産管理技能検定 試験委員(2012年～)／認定経営革新等支援機関(2022年～)

(趣味) ラグビー、読書、映画鑑賞、旧街道ウォーキング、旅行

デザイン経営パートナー認定講座を受講して生じた変化

《Before》

コンサルタント = 専門家 (客観的第三者)

知的・理性的

合理的・現実的

予測・予見 (正解を見つける)

経営者の期待に応える

経営者の夢や希望に応える (言語化する)

デザイン経営 = 経営をデザイン (設計) する

《After》

コンサルタント 兼 『伴走支援者 (当事者感)』

知的・理性的 + 『情熱的』

合理的・現実的 + 『ビジョン』

予測・予見 (正解を見つける) + 実現 (正解はつくる)

経営者の期待を超える

経営者と一緒に夢や希望を大きく描きなおす

デザイン経営 = 人中心の経営

対話重視で未来を構想し、実現する

大阪デザインセンターの経営デザインシートの作成の流れ

内海専務理事にヒアリング約1時間

現在の経営資源とビジネスモデル等の確認に加えて

想いや願いを聴く

行政ではできない継続的な支援システムの構築
デザイン経営エコシステムの形成による地域経済の活性化

デザイン経営実践の支援者を育成
支援者が真の課題設定とソリューションを提供する
企業による社会への価値創出を加速させ、
そのことにより顧客や社会が豊かになる

『豊かな社会の実現』

デザイン経営パートナー認定講座を受講して生じた変化

『対話重視で未来を構想し、実現する』

内海専務理事の想いや願いを受け取り

共感をベースに

私の想いや願いを乗せて

お返ししてみた

キーワードは『成長』

大阪デザインセンターの経営デザインシート

一般財団法人 大阪デザインセンター 様

2025/8/14

将来構想／ビジョン

『大阪発! 人中心デザイン経営が、あまねく価値を届け、豊かな社会へ!』
「人中心デザイン経営」
Human-Centered Design Management / HCDM

2060年

大阪デザインセンター100周年を構想

これまで、どうだった?

2060年にはこうしたい!

資源

- ①コミュニティ
200社以上の会員
- ②公的機関NW
経産省や近畿経済産業局などの公的機関との強固なNWから行政と連携した事業展開が可能
- ③育成ノウハウ
日本を代表する「人中心デザイン経営」の専門家が講師を務める独自の「デザイン経営パートナー」育成プログラムと、確かなスキルを証明する認定制度

ビジネスモデル

- ①会員収入
- ②ビジネスマッチング手数料
- ③セミナー・研修受講費

提供価値 (誰に・何を)

- 誰に、何を
①デザイナーに、コミュニティと仕事を
②中小企業に、デザイナーとデザインを

資源

- ①育成ノウハウ
「人中心デザイン経営メソッド」の確立「人中心デザイン経営パートナー」の育成ノウハウ
- ②コミュニティ
「人中心デザイン経営パートナー」というデザイナーと経営を掛け合わせて専門家集団
このコミュニティが知識、ノウハウ、成功事例を共有し、世界中の課題解決を加速
- ③ネットワーク
日本全国の各地域にあるデザイン振興拠点との連携

ビジネスモデル

- 人中心デザイン経営コンサルティング会社(一般社団法人or株式会社化)
①「人中心デザイン経営メソッド」の更なる研究開発
②人材育成
「人中心デザイン経営パートナー」の育成
③人材育成プログラム・ノウハウのデザイン振興拠点への導入支援
④講師派遣
⑤「人中心デザイン経営パートナー」(伴走支援)派遣

提供価値 (誰に・何を)

- ①国内外の中小企業に「人中心デザイン経営」による価値創造、収益性の向上、働く人の持続的な幸福感の向上を
②国内外のデザイン振興拠点に、「人中心デザイン経営パートナー」育成プログラム・ノウハウとODCビジネスモデルの導入支援を

課題

- ・人的リソース
- ・30年以上の長期の未来を構想する

外部環境

- ・AIによる価値創造環境の激変
- ・当面AIには難しいと思われる人間力が必要となる仕事の価値向上



2060年に向けていまからどうするか?

価値を創造し、豊かな社会を実現する『人中心デザイン経営』の伴走型支援人材とコミュニティを継続的に生み出し展開するノウハウを開発蓄積

『2060年に向けて、今からどうするか？(ロードマップ詳細)』を作成

【2025～2029年(第0フェーズ:基盤確立)】

【2030年～(第1フェーズ:基盤強化と地域連携)】

【2035年～(第2フェーズ:全国展開とモデル拠点化)】

【2040年～(第3フェーズ:メソッドの深化とグローバルへの布石)】

【2050年～(第4フェーズ:グローバル展開の加速)】

【2060年～(最終フェーズ:ビジョン2060の実現)】

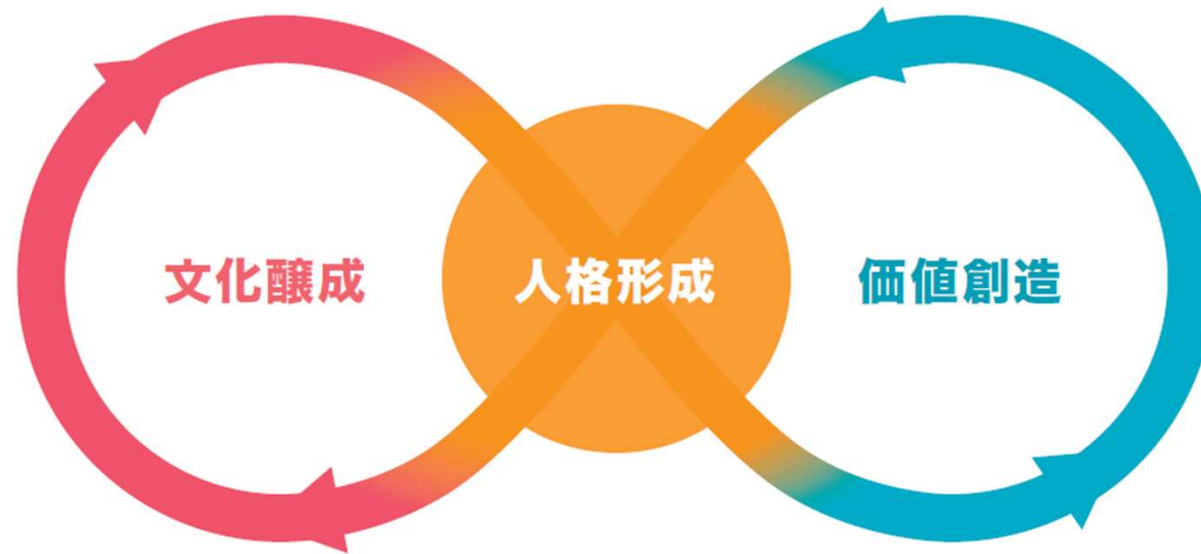
具体的な行動計画

1. 研究開発
2. コミュニティ
3. ネットワーク
4. マーケティング
5. 事業開発(マネタイズ)

結果、どうだったのか？

- Q1 最初に、大阪デザインセンターの経営デザインシートをみたとき、どんなことを感じましたか？
- Q2 『2060年に向けて、今からどうするか？（ロードマップ詳細）』を読み進めて何を感じましたか？
- Q3 大阪デザインセンターの経営デザインシートを、どのように活用しましたか？
- Q4 大阪デザインセンターの経営デザインシートを、今後、どのように活用してみたいですか？
- Q5 改めて、ここまでお話をしてみて、今、どんなことを思い、感じていますか？

もう一つ意識したこと ～ 動的な経営デザインサイクル ～



文化醸成

自社の想いや「らしさ」を、
顧客や社内外の仲間に伝え、
共感と共創の土壌を形成する営み



想いを社内外に伝える
COMMUNICATION



社員の意欲と能力を引き出す
EMPOWERMENT



共創する仲間をつくる
COLLABORATION

人格形成

自社の想いや「らしさ」を
明確にし、未来の自社の姿を
構想する営み



自社の個性を見つめ直す
IDENTITY



存在意義を深掘りする
MISSION



将来のありたい姿を描く
VISION

価値創造

自社の想いや「らしさ」と、
顧客や社会のニーズを基に魅力ある
製品やサービスを創出する営み



顧客と社会のニーズを探る
INSIGHT



試行錯誤を繰り返す
PROTOTYPING

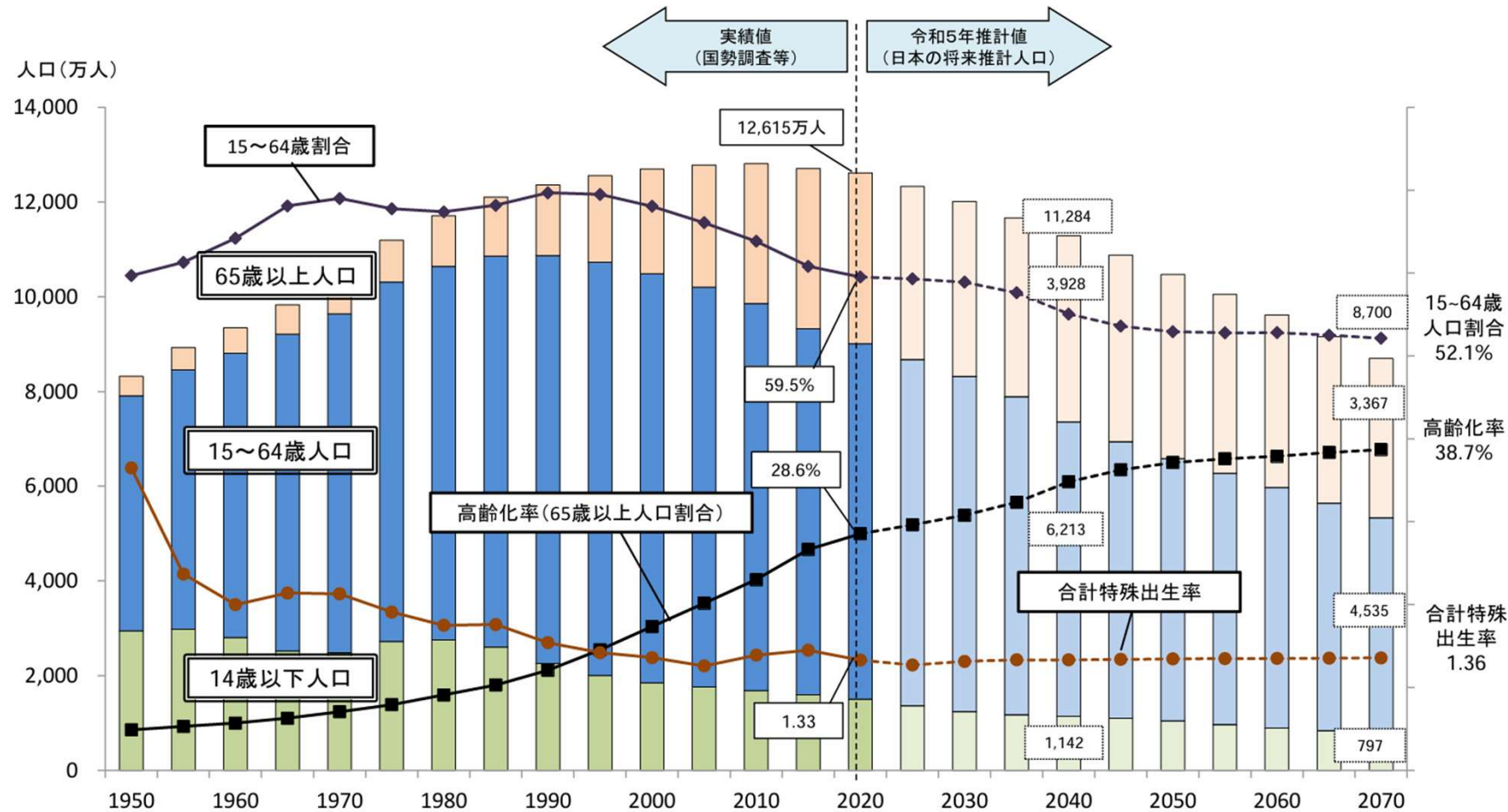


心を込めて届ける
GIFT

中小企業のためのデザイン経営ハンドブック2

30年以上の超長期の経営ビジョンを描くことの重要性

『急激な人口減少社会の進展』



国立社会保障・人口問題研究所
「日本の将来推計人口(令和5年推計)」

ホワイトカラーとブルーカラーの
給与の逆転現象が進行

普及版の高性能AI搭載ロボットが
誕生するまでの間

「人」「もの」「お金」「情報」のうち、
今後、必ず「人」の価値が高まる

特に、若者の人口減少が顕著

キャリア教育を受けた若者は、
どうやって会社選びをするのか?

「ビジョンへの共感」

「自分はここで成長できるのか？」

「自分の生活は安定するのか？」

「家族を持つことはできるのか？」

etc

VUCAの時代に30年以上の超長期の経営ビジョンは必要？

経営という航海の羅針盤・北極星としての『超長期の経営ビジョン』は必要
(もちろん、環境の変化に応じた更新&書き換えは必須)

抽象度をあげて、パーパス・ビジョン・ミッション・バリューを策定する方法もある

■次回

日程：2026年1月15日（木） 19:00～21：00

実施方法：オンライン（zoomミーティング）

テーマ未定

申込方法：日本知財学会の経営デザイン分科会ページより

ご参加ありがとうございました

アンケートへのご協力をお願いします

<https://jp.surveymonkey.com/r/FVGFDKC>