



参加無料

顧客に選ばれる必然性を創る 経営戦略の極意

「勝てる事業」を確立する基本原則 4STEP



2025年 **10月7日(火)** 14:00~15:00 (受付開始 13:50~)

経営者A 「みんな頑張っているのに…売り上げが伸び悩んでいるのはなぜなのか…」

経営者B 「うちの商品は他社に負けていないはずなのに、なぜ契約に繋がらないんだろう…」

経営者C 「他社と差別化したいけど、どう戦略に落とし込めばいいかわからない…」

etc

これらの課題は、顧客に選ばれる必然性を「経営戦略」に組み込んでいないことが原因かもしれません。
本セミナーでは、顧客が“真に求める価値”を把握し、勝てる事業を確立するための基本原則（4STEP）を解説します。

プログラム

1. 多くの企業が陥る「経営戦略」の失敗事例

- SWOT分析の限界
- 有名家具店の失敗事例

2. 勝てる事業を確立する基本原則4STEP

- ①ペルソナの見極め ②競合相手の見極め
- ③差別化ポイントの見極め ④価値のメッセージ化

※上記内容は変更になる場合がございます。

講師

OGSコンサルティング株式会社

代表取締役社長

上席コンサルタント **深石 圭氏**



《経歴》

埼玉大学大学院 理工学研究科 修士課程修了。
新卒でパナソニックに入社し、新規事業のマーケティング、経営企画、人材育成を担当するマネジャーとして活躍。事業規模を120億円から170億円への成長に寄与。
その後、株式会社識学（東証GRT）に参画。製造業、IT、飲食、美容など多岐にわたる業界へ組織改革のコンサルティングを提供。株式会社エックスラボの取締役としてコンサルティング事業の立上げ～事業統括を経て、2023年9月から現職。

●HP <https://ogs-consulting.co.jp/>

開催概要

開催方法 オンライン（Cisco Webex）

定員 先着200名さま

申込期限 2025年10月3日(金)

申込方法 京都銀行のホームページよりお申し込みください。
<https://www.kyotobank.co.jp/houjin/seminar/>

※事前申込をいただいた方に限り、参加URL等をメールで開催日前日までに送信いたします。
お申込みの際に必ずメールアドレスをご登録ください。

※迷惑メール対策により、申込受付参加案内メールが「迷惑メールフォルダ」に振り分けられたり、届かない場合があります。下記ドメインからのメールを受信可能に設定してください。
申込受付時：@kyotobank.co.jp 参加案内メール：@webex.com

※申込フォームにご入力いただきましたお客様の個人情報は、本セミナーの主催者・共催者・講師と共有するとともに、主催者の業務ならびに利用目的の達成に必要な範囲で利用いたします。
京都銀行の個人情報の取扱いは、当行公式サイト「プライバシーポリシー」をご確認ください。

※同業他社様のご参加はお断りする場合がございます。

コチラのQRコードでも
お申し込みができます



【参加特典】
個別WEB相談会

日程：10月7日（火）～10月17日（金）

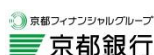
お問い合わせ

京都銀行 京銀デジタルコネクト左京

TEL. 075-366-5330

受付時間 10:00~16:00(月~金)※ただし、銀行休業日は除きます。

主催



京都銀行

共催



京都総研コンサルティング

(2025年9月25日現在)