

アントレプレナーシップ入門

—CASEの補足資料—

第7章 あなたの商品やサービスが選ばれる理由を考えよう

CASE ●株式会社 TOKIUM(旧 BEARTAIL):違いのわかる顧客を見つけて、育てる

1 紹介記事を読んでみる

株式会社 TOKIUM、そして創業者である黒崎賢一氏のごことはすでにインターネットのさまざまなサイトで紹介されています。次の3つは公開時期が異なるものですので、比較しながら読んでみて下さい。他にも自分で検索して探してみましよう。週刊 AERA の記事は黒崎氏と筆者の対談記事です。

産経新聞 (2022 年 7 月) <https://www.sankei.com/article/20220705-KMOMV7CYWJLMHKKWAACD32IAE4/>

週刊 AERA No.49 増大号 (2020 年 10 月)
<https://dot.asahi.com/ad/20101902/>

Focus On (2019 年 4 月)
<https://focuson.life/article/view/29>

2 株式会社 TOKIUM のホームページから学ぶ

同社は最近では TV コマーシャルにも力を入れるようになってきています。TVCM を見られない人はホームページで確認してください。この他にもホームページからもさまざまな情報を得ることができます。「会社概要」には取締役のリストが掲載され、その中には経歴も紹介されている取締役もいます。「サービス」には、本書で紹介できなかったサービス、最新のサービスも記載されています。「ニュース」では同社の掲載記事等の一覧情報が掲載されています。

株式会社 TOKIUM
<https://www.keihi.com/company/>

※著作権は著者に帰属します。

※私的使用および、大学等の講義・ゼミ等の教育目的に限って使用できます。