

MARKETING SEMINAR 2022

マーケティングの変革期を乗り切る
～持続的成長に向けたビジネス戦略の実現～

2022.10.18(TUE) 13:00-17:00

MARKETING SEMINAR 2022

総合テーマ **マーケティングの変革期を乗り切る** ～持続的成長に向けたビジネス戦略の実現～

と き 2022年10月18日(火)
13:00~17:00

開催形態 オンラインZoomを使用します
※webカメラ・マイクをご用意ください(希望者のみ)

「新事業創造」「DX を活用した業務改革」に 興味のある方必見！

長年に渡る新型コロナウイルス感染症の影響により経済環境や働き方が大きく変わってきております。とりわけ、他国に比べ遅れていた日本のデジタル化がコロナ禍で急速に進み、デジタル化による産業構造の変化への対応が急務となっております。

このような不確実性が高まっている時代において、企業が生き残っていくためには、今後起こる変化を先読みして柔軟に対応できる組織への変革や新たなビジネスモデルの確立が必要です。

本セミナーでは、デジタル技術を活用した革新的な業務改革やこれまでにない新たなビジネスモデル確立の事例を基に『実務につながるマーケティング』を体感していただくことで、新たな気づき、幅広い視野の獲得、従来からの視点の転換などのヒントを提供し、withコロナ時代におけるマーケティング戦略構築の一助となるよう開催いたします。

セミナーの特徴

- ・各セッション講演パート(60分)+意見交換(50分)で構成
- ・講演パートは各業界を牽引する実務家・マーケッターより、他では聞けない最新の取り組み、実務におけるリアルな現状を情報提供
- ・講演ごとに専門知識を持ったコーディネーターが講演内容を深掘りすることで理解度が高まる
- ・オンラインの特性を活かし、質疑・意見交換には参加者も飛び入り参加可能(webカメラ・マイク要) 講師やコーディネーターに直接質問も可能です。ライブ配信ならではの価値を提供します
- ・ご聴講のみのご参加も可能です
- ・アーカイブ配信(講演後7日間限定)もあるので後から再確認できます

学びのポイント

- ・DXを活用した「新事業創造」「業務改革」について先進企業から学ぶ
- ・営業活動のデジタル化さらにはデジタルマーケティングの全社的浸透策
- ・リアル店舗の新たなビジネスモデル「売ることを主目的としない店舗」体験型店舗から今後の小売業を考える
- ・販促、企画、開発、営業、マーケティング部門が考えるべき with コロナ時代のマーケティング戦略

13:00～

開会あいさつ・ガイダンス

セッション1

「デジタルを活用したマーケティングの変革」

～部門の壁を超えた全社的取り組みに向けて～

講演
13:05～14:05

<視点>

日立製作所では、部門間の顧客関連情報をつなげることによる業務の効率化を目的にデジタルマーケティングの強化、DXに取り組んでいます。その実現に向けてデジタル技術を活用しながらマーケティング部門と営業部門が部門間連携を進めるポイントやデジタルマーケティングの社内浸透策について、課題を含めながら今後の取り組みについてうかがいます。

講師: (株)日立製作所 デジタルマーケティング統括本部デジタル戦略本部
DXプロモーションセンタプランニングエキスパート 佐藤 正樹氏



1990年、日立製作所に入社。CAD/CAM/CAEシステムの拡販に従事。その後、ビジネスPCの企画部門、シンクライアントの拡販プロジェクトを経て、IT系プロモーションを担当。2018年からデジタルマーケティングチームを立ち上げ、社内展開を中心に活動中。

意見交換
14:05～14:55

ポイント

- ・部門間の壁を超えるためのハードルとなったもの、また、部門間連携を進めるポイントは何か？
- ・デジタルマーケティングを全社的な取り組みとしてどのように社内に浸透させたのか？
- ・その他、コーディネーター及び参加者の疑問・ご意見を中心に意見交換を進めます。

《コーディネーター》

西日本電信電話(株)

ビジネス営業部エンタープライズビジネス営業部デジタルデータビジネス担当課長

松本 貴裕氏

凸版印刷(株)

中部事業部ビジネスイノベーション本部カスタマーマーケティング部部长

白木 淳氏

休憩

セッション2

「売ることを主目的としない店舗の新しいマーケティングへの挑戦」

～RaaS(リテール・アズ・ア・サービス)という新たなビジネスモデル～

講演
15:10～16:10

<視点>

顧客体験を目的に「売ることを主目的としない店舗」を展開するベータ・ジャパン。店舗では、従来の小売店では目にする事ができない最先端製品が並んでおり、モノとの出会いの場を提供する体験に特化した小売業の新たなビジネスモデルを確立しています。ブランドと店舗の体験を繋ぎ、管理分析する独自のモデルを開拓する同社のマーケティング戦略及び次世代小売りの未来像についてうかがいます。

講師: ベータ・ジャパン(株)

COO 羽田 大樹氏



2009年にサントリー入社。R&Dとしてビールの商品開発に従事した後、MBA留学を経てスピリッツ事業に配属。事業の損益管理を2年間担当した後に、バイエル薬品へ転職し、OTC事業の拡大にブランドマネージャーとして貢献。その後マッキンゼーにて、主に消費財と小売業の経営戦略の立案やコスト削減に携わる。2021年3月より、b8ta JapanにCOOとして参画し、事業拡大に従事。東京工業大学院卒/米ノースカロライナ大学チャペルヒル校MBA

意見交換
16:10～17:00

ポイント

- ・これからの小売業はどうなるのか？
- ・「売ることを主目的としない店舗」体験型店舗は今後主流となっていくのか？
- ・実店舗での体験価値向上に向けて、人への教育はどのように行っているか。
- ・その他、コーディネーター及び参加者の疑問・ご意見を中心に意見交換を進めます。

《コーディネーター》

(株)ジェイアール東海高島屋

取締役総合企画部長

伊藤 勝明氏

(株)Mizkan Partners

広報部部长

高木 宏氏

MARKETING SEMINAR 2022

■■■■ 開催要領 ■■■■

と き： 2022年10月18日（火） 13:00～17:00

参加費： 中部マーケティング協会会員・一般 22,000円(消費税10%込)

対 象： 販促、企画、開発、営業、マーケティング部門の業務に携わる実務者、責任者

開催形態： オンライン ※webカメラ、マイクのご準備をお願いします。(希望者のみ)

申込締切： 2022年10月11日(火)

申込みについて：

- ・ 中部マーケティング協会ホームページ(<https://www.cpc.or.jp/mg/>)より申込み手続きをお願いいたします。
 - ・ Webからの申込みができない場合はFAXでも受け付けております。ホームページのトップ画面右上の「セミナー受付」よりセミナー参加FAX申込書を印刷・記入の上、FAXにてお送りください。
 - ・ 複数の申込みをいただく場合、1名申込み後表示される「引き続き申込みをする」のボタンから続けて入力を行ってください。(ブラウザを閉じてしまうと連続入力できませんのでご注意ください。)
 - ・ 申込み受付後、申込者宛て(複数人でお申込みの場合最初の申込者宛て)に請求書を送付申し上げます。
- 参加費の支払いについては請求書記載の振込期限までに指定銀行へお振込み願います。尚、お支払いの際に発生します振込手数料については、お客様にてご負担願います。

注意事項：※下記に記載の注意事項をご確認、同意の上お申込みをお願いいたします。

- ① 講演の録画、録音、配布資料記載事項の無断転載、オンライン参加の場合は画面撮影、画面キャプチャー、SNSなどへの掲載を固くお断りいたします。その様な行為が発覚いたしました場合、事務局より削除を要請し、損害賠償を請求させていただきます。
- ② (オンライン参加の場合) 当方に起因しないシステムトラブルにより画像・音声に乱れが生じた場合については、再送信や返金はいたしかねますのであらかじめご了承ください。
- ③ 受講者並びに代理参加以外のご参加はご遠慮願います。(オンライン参加の場合、視聴URL等は参加されるご本人のみ有効です。第三者への転送はご遠慮ください。)
- ④ 本注意事項については、代理参加となった場合は、代理参加者に自動的に適用されます。

■■■■ 申込方法 ■■■■

当協会ホームページ (<https://www.cpc.or.jp/mg/>) のトップ画面右上の「セミナー受付」の画面からお申込みください。

※右記QRコードからもお申し込みいただけます。



※WEB申込が難しい場合は、ホームページよりFAX申込用紙を出力し必要事項を記入の上FAXにてお送りください。

※個人情報の取扱いについて

1. 参加申し込みによりご提供いただいた個人情報は、当協会の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当協会個人情報保護方針の内容については、当協会ホームページ(<https://www.cpc.or.jp/>)をご参照願います。参加されるご本人、ご連絡担当者の皆様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申し込みいただけますようお願いいたします。
2. お申し込みをいただいた方へは各種セミナーのご案内をお送りする場合がございます。
3. 個人情報の開示、訂正、削除については、以下の窓口までお問合せください。
4. 本案内記載事項の無断転載をお断りいたします。

個人情報に関する問い合わせ窓口担当：齋藤

【問い合わせ先】 中部マーケティング協会 担当: 羽廣・古池・夏秋・中川

〒460-0003 名古屋市中区錦 2-15-15 豊島ビル11階

TEL 052-221-1261 FAX 052-221-1265 <https://www.cpc.or.jp/mg/>