

マーケティングセミナー10周年特別企画 マーケティングフェスタ 2023

# MARKETING FESTA 2023

総合テーマ：This is the Marketing

2023.10.2 - 11.30

20 講演 オンデマンド配信

期間限定 24 時間聴き放題

# MARKETING FESTA 2023

## This is the Marketing

～ 全てのビジネスパーソンにマーケティングの創造力を！ ～

オンデマンド方式

(2023年10月2日～11月30日 期間限定 20コンテンツ 24時間聴き放題)

※HPより登壇者への質問も可能

Aパターン (組織申込) 会員 110,000円 (税込) ・ 一般 143,000円 (税込)

※1申込で購入組織所属の方であれば人数無制限で視聴可能

Bパターン (1名申込) 会員 22,000円 (税込) ・ 一般 33,000円 (税込)

※1申込につき視聴者1名まで

業務多忙なビジネスパーソンの皆様に情報収集と

スキルアップのための全く新しいセミナー受講体験をご提供します！



オンデマンド配信だから、時間・場所にしばられることなく期間内24時間いつでも・どこでも視聴可能



60日間期間限定型だから聞くことができる「実務家」講師陣によるリアルで活きた先進事例を提供



1講演は30分と短め設定。通勤時間や移動時間、アポイントの間などスキマ時間で視聴が可能！



最新テクノロジー活用から事業創造、商品企画、営業戦略、広報・宣伝、経営企画まで20コンテンツの幅広い情報をご提供！

## ▶ Aパターン（組織申込）が圧倒的にオススメです！

より多くのビジネスパーソンにマーケティング情報に触れる機会のご提供を目的としているため、一般的なID単位での料金設定ではなく、1口のAパターン申込で、組織所属社員であれば無制限で何人でも視聴可能です。部門を超え多くの社員に聴講いただき、組織全体のマーケティング力向上に是非ご活用ください！（視聴ログの提供も可能です。）



聴講人数を問わず定額のため、部署・部門・年齢・職種を問わずリスキリングや向上心の高い従業員全員に学びの機会を提供可能！



階層別研修や、部門研修の教材としても利用可能。聴講後、組織内にて意見交換等共有の場を持つことにより、より高い学びの成果が得られます。

## ▶ 部門別厳選講座セット：

聴講者のご所属に応じた推薦講座を各5講座ピックアップしました！是非聴講の参考としてご活用ください！（もちろん全20講座とも聴講いただけます！）

※講座No.の内容は中面の講演紹介をご確認ください。

A  
set

事業企画・商品企画部門向け  
講座No. 6. 7. 9. 10. 18

顧客満足と社会課題解決からビジネス・製品を創造する着眼点。常識の向こう側にある、新たな可能性を考える力をつける！

B  
set

経営層・経営企画部門向け  
講座No. 1. 2. 4. 15. 20

ビジネスの最新トレンドと市場の変化を捉え、自社を飛躍させるための次なる経営戦略を描くヒントを提供します！

C  
set

営業・販売促進部門向け  
講座No. 8. 11. 13. 17. 19

市場の変化に合わせた顧客との関係性構築の在り方、提案力を高めるためのマーケティング先進事例を中心にピックアップ。

D  
set

管理部門・間接部門向け  
講座No. 1. 3. 15. 19. 20

会社を守る管理部門にこそマーケティング思考は大きな意味を持ちます。ビジネストrendと組織でつくる顧客価値を学びます。

E  
set

広報・宣伝部門向け  
講座No. 5. 12. 14. 17. 19

マーケティング視点で広報・宣伝を考えます。ターゲティングの捉え方から新しい広報・広告手法まで幅広く情報提供。

F  
set

新入社員・若手社員向け  
講座No. 3. 6. 12. 16. 18

マーケティングの基礎からわかりやすい B2C 事例を中心に「あ、マーケティングってこういうことか！」を実感！

※講師折衝状況によって、セット内容が変更となる場合があります。

## Marketing×Technology

1

生成 AI がもたらす経営インパクト  
～これからのビジネスはどう変わるのか？～



(株)エクサウィザーズ  
Industrialsグループ グループリーダー 川井 亮氏

- ・生成 AI の活用技術 と 競争戦略
- ・業務で使える活用例
- ・組織とスキルの変化 (社員/管理職/経営者)

2

IOWN が変える社会とビジネス



西日本電信電話(株)  
技術革新部 IOWN 室 室長 古賀祐匠氏

- ・ ICT の進化と持続可能性を両立させる IOWN 構想
- ・テクノロジーで変わる通信ネットワークとコンピューティング
- ・ IOWN がビジネスをどう変えるか

3

ChatGPT、Bing ビジネス活用最前線  
～使いこなすポイントと注意点～



日本マイクロソフト(株)  
業務執行役員エバンジェリスト 西脇資哲氏

- ・企業やビジネスパーソンの生産性向上が期待できる ChatGPT、Bing とは
- ・生成系 AI はどのように使えばベター？
- ・もっと使ってクリエイティブやマーケティングに活かそう

4

レベル4 解禁 自動運転の社会実装に向けたアプローチ  
～自動運転の民主化に向けて～



(株)ティアフォー  
執行役員 CSO 三好 航氏

- ・自動運転レベル4が解禁された自動運転の現在地
- ・オープンソースで社会課題解決を目指すティアフォーのアプローチ
- ・ソリューション開発の現状と、自動運転のこれからの展望

5

より良い価値提案に向けて、データ活用のススメ  
～データ活用のはじめの一步～



花王(株) DX戦略部門 事業DX推進センター  
事業DXサポート部 データドリブンMK推進室  
廣澤 祐氏

- ・マーケティングにおけるデータ活用
- ・データマネジメント/データ活用はなぜ難しいのか？
- ・仮説やアイデアづくりの訓練法

## Marketing×Creation

6

社会課題から考えるコトづくり・価値づくり  
～カゴメの健康増進・地方創生への取り組み～



カゴメ(株) 執行役員 マーケティング本部広告部長 兼  
野菜をとうろくキャンペーン担当 宮地雅典氏

- ・野菜生活 100 の季節限定シリーズのはじまりと地産全消への展開
- ・健康寿命延伸に向けたカゴメの取り組み
- ・社会課題解決の視点からの商品づくり・コトづくり・価値づくりとは？

7

ZENB～食べるって未来を選ぶこと～  
本質を守り未来を切り開く



(株)Mizkan Holdings  
執行役員 Nプロジェクトマーケティンググループ  
グループリーダー 佐藤 武氏

- ・なぜ Mizkan は ZENB 事業をローンチしたのか
- ・“生活者に押し付けずに寄り添う”、ZENB の MVV (ミッション・ビジョン・バリュー) への拘りと難しさ
- ・共創マーケティング、ブランドの振る舞いのあり方とは

8

「ロイヤルカスタマー」から  
「サステナブルカスタマー」へ



(株)電通 サステナビリティコンサルティング室  
部長 堀田峰布子氏

- ・サステナビリティ経営においては、顧客との「新たな関係性」の構築が重要
- ・注目すべき次世代顧客群「サステナブルカスタマー」とその特徴
- ・「サステナブルカスタマー」との関係性の作り方

9

スタートアップが社会を変える  
～東海地区のスタートアップの現状と可能性～



(株)MTG Ventures/PRE-STATION Ai  
コミュニティマネージャー 山本有里氏

- ・当地区のスタートアップ及びスタートアップエコシステムの現状
- ・スタートアップ企業とのオープンイノベーションによる新たな価値創造の可能性
- ・オープンイノベーションのために、まずできること

10

機能・情緒・社会的価値を提供する事業の創造  
～エアークローゼットが提供する“ワクワク”～



(株)エアークローゼット  
代表取締役社長/CEO 天沼 聰氏

- ・ファッションレンタルという新しいマーケットへの挑戦
- ・機能的価値・情緒的価値・社会的価値を生む事業の創造
- ・満足を超える感動体験の創造への次なる取り組み

## Marketing×Communication

11

変化を続ける生活者の意識と行動  
～顧客を知るためのマーケティングリサーチ～



(株)マクロミル 第1事業本部  
アカウントマネジメント2部グループ長 松浦翔太 氏

- ・マーケティングとマーケティングリサーチの関係
- ・生活者や市場を知るための様々なリサーチ手法
- ・物価上昇に際したショッパーの変化

12

パインアメのファン・コミュニケーション  
～「パインアメ」の中の人考える共創～



パイン(株)  
開発部広報室 井守真紀 氏

- ・ロングセラー商品「パインアメ」のファンとのコミュニケーション
- ・SNSを活用したファンとの関係作りや、企業コラボ商品・イベント
- ・広報・PRにおいて大切にしているポイント

13

「誰のため、何のため」から始める  
BtoB ブランディング



(株)デンソー 広報渉外部 ブランド推進室  
ブランドコミュニケーション2課長 武政智之 氏

- ・なぜ BtoB 企業にブランディング活動が必要か
- ・「誰に・何を・どのように伝えるか」の基本的な考え方
- ・デンソーの BtoB ブランディング活動の取り組み

14

BtoB 企業のコーポレートコミュニケーション活動の在り方と工夫  
～もっと特殊になってやる～



日本特殊陶業(株) グローバル戦略本部  
コーポレートコミュニケーション室長 深尾奈美 氏

- ・リクルーティングの全国展開に向けた認知度向上
- ・理解、好感、共感を高めるための企業ブランド戦略
- ・BtoB 企業の攻めの広報施策

15

マーケティングに求められる D2C 思考  
～事業モデルから考える D2C の価値～



オイシックス・ラ・大地(株) 専門役員 COCO  
(株)顧客時間 共同 CEO 取締役 奥谷孝司 氏

- ・優れたビジネスモデルには顧客体験の設計が不可欠
- ・マーケティングの根幹はもはやプロダクトではなく、顧客体験が生まれる場 (Place) が重要
- ・お客様がつながり続けるために必要なことは、「量の経営」と「質の経営」のバランス

## Marketing×Thinking

16

マーケティングとは何か？  
～マーケティングにおける2つの「そうぞう力」～



中京大学  
総合政策学部教授 坂田隆文 氏

- ・マーケティングの理想は販売を不要にすること
- ・顧客が本当に求めているモノは？
- ・マーケティングにおける2つの「そうぞう力」

17

Z世代とマーケティング  
～若者を知り、未来を考える～



(株)博報堂  
若者研究所 リーダー ボヴェ啓吾 氏

- ・Z世代の若者の暮らしと心
- ・膨大な情報の扱い方と、意思決定プロセスの変化
- ・若者の変化に応え、新たな商品や企業活動を考えるヒント

18

顧客に届くマーケティング・アプローチ  
～顧客満足を最大化するマーケターの着眼点～



(株)V字経営研究所  
代表取締役社長 酒井英之 氏

- ・誰もが勘違いしている CS の本質
- ・できるマーケターと普通のマーケター、顧客に届く力の何が違うのか？
- ・あなたの顧客に心底喜んでもらうための7つの自問とは？

19

ブランディングから考える経営戦略  
～お客様から選ばれる存在になるために～



アクセラレーションパートナーズ(株)  
代表取締役 CEO 松下弘司 氏

- ・ブランドとは何か？なぜブランディングが必要なのか？
- ・ブランド構築のステップ
- ・お客様から選ばれるために今日からはじめられること

20

変化と多様性の時代を勝ち抜くリーダーシップ理論  
～イノベーションを生むリーダーの在り方～



Wake Consulting(同)  
代表 南和気 氏

- ・新たなビジネスの創造に必要なリーダーシップ
- ・多様な人材・組織を率いるリーダーの在り方
- ・リーダーが実践すべきアクション

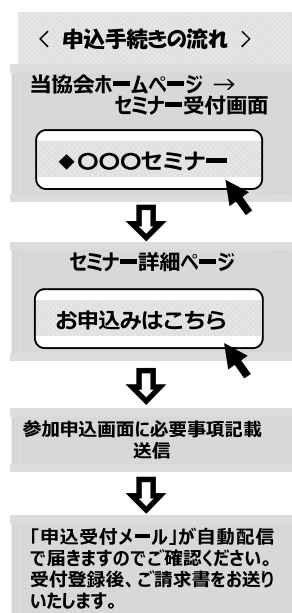
## お申込み方法

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。

協会概要 事業一覧 会員一覧 入会のご案内 各種お問い合わせ セミナー受付

Chubu Marketing Association 2023

※右記 QR コードからもお申し込みいただけます。



## お申込みから視聴までの流れ

### ① 申込入力

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。

Bパターン（1名申込）で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。）

### ② 申込受付

Web申込後、入力いただいたアドレス宛に申込受付メールが到着いたします。（自動返信）

### ③ ご請求書の送付

申込み受付後、1週間以内に申込者宛て（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。

### ④ 視聴方法のご案内

#### 【Aパターン（組織申込）にてお申込みの方】

9月28日（木）に申込代表者のメールアドレス宛に、組織視聴用アカウント作成ページのURLをご連絡いたします。

申込代表者より社内視聴希望者に上記ページURLをご展開ください。

視聴希望者は組織視聴用アカウント作成ページに必要事項を記入の上、アカウントを作成しご視聴ください。

#### 【Bパターン（1名申込）にてお申込みの方】

9月28日（木）にお申込みいただきましたメールアドレス宛に、視聴URL・ID・パスワードについてご連絡いたします。

### ⑤ セミナーを視聴

10月2日（月）～11月30日（木）まで24時間自由にご視聴いただけます。

**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 申込者（Aパターン（組織申込）の場合は申込組織所属者）以外のご参加はご遠慮願います。

#### ※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 TEL052-221-1261

お問合せ  
お申込み

中部マーケティング協会 担当：古池・夏秋・羽広・中川・岩本

〒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

HP <https://www.cpc.or.jp/mg/>