

# MARKETING

# FESTA 2024

## This is the Marketing

すべてのビジネスパーソンに  
マーケティングの創造力を！

---

2024.  
**10.1-11.30**

オンデマンド配信  
23コンテンツ聴き放題！

---

消費者の生活やビジネスパーソンを取り巻く市場環境が日々変化する中、企画部門だけでなく組織全体が現状を把握し、新たな価値創造を考えるマーケティング思考の浸透がますます必要とされています。

いつ起きるかわからない様々な変化に対応するため、より多くのビジネスパーソンにマーケティング思考や先進的なマーケティング事例に触れていただき、新たな気付きやビジネス創造へのヒントを得ていただく機会となるべく、MARKETING FESTAを実施いたします。



中部マーケティング協会

# FESTA 2024

# MARKETING

## 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！ ～

業務多忙なビジネスパーソンの皆様には是非聴いてほしい、  
23 コンテンツをそろえた期間限定オンデマンド型セミナーです！

開催形態：オンデマンド型（23 コンテンツ）

開催日：2024年10月1日～11月30日（2ヶ月間限定、24時間聴き放題）

参加費：Aパターン（法人単位申込み） 会員 110,000円・一般 143,000円  
（税込） ※申込みした法人に所属の方であれば人数無制限で視聴可能

Bパターン（1名での申込み） 会員 22,000円・一般 33,000円  
※1申込みにつき視聴者1名まで

### ▶本セミナーのポイント！



オンデマンド配信だから、  
時間にしばられることなく  
期間内 24 時間いつでも視  
聴可能です。



パソコン、スマートフォン、  
タブレットなどインターネ  
ットにつながる端末があれ  
ば、どこでも視聴できます。



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  
を有効活用できます。



マーケティングの基本はも  
ちろん、デジタル活用から  
事業創造、ブランディング、  
顧客コミュニケーションな  
ど 23 コンテンツの幅広い  
情報が得られます。実務家  
講師陣によるリアルで活か  
した先進事例を提供します。

## ▶ Aパターン（法人単位申込み）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単位での料金設定だけではなく、Aパターン（法人単位申込み）では、お申込みいただいた法人に所属する方であれば無制限で何名でも視聴可能です。部門を超えて多くの方にご視聴いただき、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！



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です。

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。

組織全体の視聴管理として、管理者向けに視聴ログの提供も可能です。また、自己研鑽の場を提供する福利厚生の一環としてもご利用いただけます。

## ▶ 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 23 講座とも聴講いただけます！）講座No.の内容は中面の講師一覧をご確認願います。

A  
set

事業企画・商品企画部門向け  
講座No. 1. 2. 4. 5. 11.

新たな切り口でビジネス・製品を創造する着眼点や、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. 9. 10. 12. 14. 22.

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

管理部門・間接部門向け  
講座No. 12. 13. 15. 16. 19.

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。

D  
set

広報・宣伝部門向け  
講座No. 3. 5. 7. 8. 17.

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します。

E  
set

D X 推進担当者向け  
講座No. 15. 18. 19. 20. 23.

デジタルをどのように活用して業務効率化や新たなビジネスチャンスを生み出すか、具体的な方法を分かりやすく解説します。

F  
set

新入社員・若手社員向け  
講座No. 2. 6. 13. 16. 21.

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 FESTA 2024

## 講師一覧

- 事業創造
- コミュニケーション
- 考え方
- 社会課題解決
- デジタル

### 1 技術の融合と転用で新規事業に挑む



(株)アイシン  
AIR 事業推進部長 井上慎介 氏

- ・新規事業創出の考え方
- ・アイシン独自の技術を融合させ誕生した理容・美容サービス「AIR」とは？
- ・誰もが豊かで活力ある持続可能な暮らしを実現する価値づくり

### 2 「3COINS でいい」じゃない。「3COINS がいい」と言われたい。そのためのブランド力向上大作戦。



(株)パル 第四事業部  
3COINS ブランドディレクター 肥後俊樹 氏

- ・今や低価格雑貨は当たり前。その中で 3COINS が商品開発として大事にすること。
- ・溢れるほどの情報を持つ消費者に 3COINS を選んでもらうには。
- ・30 周年を迎えた 3COINS。まだまだやりたいことがある。

### 3 これからのインバウンド戦略のカギ ~人を集める仕掛けづくり~



(株)JTB  
ツーリズム事業本部地域交流チーム  
広域訪日事業推進担当部長 青柳克幸 氏

- ・データから読み解くインバウンドの動向
- ・訪日外国人旅行者が日本に求めていること
- ・ビジネスチャンスを広げるためのインバウンド施策

### 4 イノベーション創出の鍵は名古屋にある ~起業も成長も、変化し進化する~



(株)LEO マネージャー  
なごのキャンパス  
イベントディレクター・コミュニティマネージャー 古川千尋 氏

- ・当地区のスタートアップ・エコシステムの現状
- ・なごのキャンパスの取り組みと共創事例
- ・オープンイノベーションによる新たな価値創造のはじめ方

### 5 推し活マーケティング最前線 ~名古屋から生まれた世界コスプレサミットのエネルギー~



(株)WCS  
代表取締役 CEO 小栗徳丸 氏

- ・世界でひろがるジャパンカルチャー
- ・コスプレイヤーたちの自己実現にける想い
- ・ジャパニメーションが生む経済効果

6

### 丸亀製麺が実践する「勝ち続けるためのブランドコミュニケーション」 ~CX と EX のスパイラルアップ構造でつくる感動体験~



(株)トリドールホールディングス  
執行役員 CMO 兼  
KANDO コミュニケーション本部長 南雲克明 氏

- ・丸亀製麺が考える CX と EX のスパイラルアップ構造
- ・この夏、発売から 3 週間で 300 万食を突破した「丸亀うどんまつり」など新しい体験価値の提案による市場と顧客の創造
- ・丸亀製麺にしかできない感動創造

7

### コミュニケーション設計で意識すべき“受け手発想” ~生活者のココロに届く、ココロを動かす~



森永乳業(株) 営業本部  
マーケティングコミュニケーション副部长 林 正義 氏

- ・受け手発想の考え方の重要性
- ・生活者にとって価値のある情報を伝えるために必要なこと
- ・感情やココロを動かすためのコミュニケーションポイント

8

### 会社のファンの増やし方。 ~96 歳中堅菓子メーカーのあの手この手~



春日井製菓販売(株)  
おかしな実験室 室長 原 智彦 氏

- ・その施策は経営理念に基づいているか？
- ・真の顧客とは誰か？その人との関係性は？
- ・観客参加型トークイベント「スナックかすがい」は何をもたらしたか？

9

### イマーシブを TOPPA!!! する TOPPAN ~現実と共存する仮想世界での没入体験とは~



TOPPAN(株) 情報コミュニケーション事業本部  
ビジネストランスフォーメーションセンター エクスペリエンスデザイン本部  
OMO マーケティング部 4 チーム課長 小林 正典 氏

- ・今の時代だからこそ求められる顧客体験価値
- ・新たなイマーシブ体験、メタバースで何ができるのか、どのような事例があるか
- ・TOPPAN のメタバース事業の紹介と目指すイマーシブの未来と可能性

10

### エフェクチュエーション ~優れた起業家が実践する 5 つの法則~



神戸大学大学院経営学研究科  
准教授 吉田満梨 氏

- ・優れた起業家が実践するエフェクチュエーションとは？
- ・エフェクチュエーションの 5 つの原則
- ・戦略や計画よりも重要な思考法

11

### 共働き・子育て家族マーケティング ~進化するイマドキファミリー攻略のヒント~



(株)ジェイアール東日本企画  
コミュニケーション・プランニング局  
イマドキファミリー研究所リーダー 高野裕美 氏

- ・イマドキ子育て家族の生活実態・価値観
- ・「ダブルス夫婦」の登場
- ・これからの家族のニーズを捉えたマーケティング・コミュニケーションの考え方





12

物流「2024年問題」解決に向けたチャレンジ  
～高速道路の高度化への取り組み～



中日本高速道路(株)  
経営企画本部経営企画部長 杉井淳一 氏

- ・物流「2024年問題」とその影響
- ・トラックドライバー負担軽減に向けて（休憩施設の拡充や中継拠点コネクティア浜松の整備）
- ・高速道路での自動運転実現に向けて

18

NTT 版大規模言語モデル「tsuzumi」の活用で変わる未来  
～人と AI/デジタルの融合で“人の魅力”の最大化～



西日本電信電話(株) 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(名古屋) 担当部長 米林敏幸 氏

- ・生成 AI を取り巻く状況
- ・NTT 版 LLM「tsuzumi」の特徴と目指す姿
- ・tsuzumi を含めた生成 AI 活用の未来と必要な対策

13

多様化時代のコミュニケーション  
～エンゲージメントの向上が組織を強くする～



(株)スタメン  
執行役員 COO 森川智仁 氏

- ・エンゲージメントと生産性の関係
- ・エンゲージメントの向上に必要な要素
- ・多様化した環境に合わせた社内コミュニケーション

19

NGK 流 DX 人材育成について  
～変革の中心は人～



日本ガイシ(株)  
デジタル変革推進部長 齊藤隆雄 氏

- ・2030 年までに DX 人材を 1000 名育成
- ・NGK データサイエンスアカデミー設立～運営
- ・「DXリーダー」「DXサポーター」「DXビギナー」の階層別教育
- ・教育用ミニプラントを活用した取り組み

14

世界最先端の3Dプリンター住宅が実現する社会課題解決  
～住宅ローンからの解放により社会をより豊かに～



セレンディクス(株)  
最高執行責任者 COO 飯田國大 氏

- ・世界最先端の家（3D プリンター住宅）
- ・政令指定都市から 90 分
- ・3D プリンター住宅 最新動向
- ・3D プリンター住宅 海外の競合

20

AI 実装による DX 推進  
～人と AI の協調が生み出す新たな価値～



(株)ABEJA  
代表取締役 CEO 岡田陽介 氏

- ・人と AI の協調とは何か、またそれによって何が実現できるか
- ・業務プロセスの効率化と革新
- ・リスクとセキュリティ管理

15

SCSK および当社の働き方改革・健康経営  
～働きやすい、やりがいのある会社へ～



SCSK サービスウェア(株)  
人事企画部長 柴田智代 氏

- ・IT 業界の常識を変える働き方改革の取り組み
- ・働き方改革を行って得られた成果
- ・健康経営の取り組みによって得られた成果

## ▼昨年度好評コンテンツのブラッシュアップ版

21

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
- ・4P だけでマーケティングを終えて良いのか
- ・顧客が本当に求めているものは？
- ・マーケティングにおける2つの「そうぞう力」

16

小売り店舗の新しいカタチ  
～TOUCH TO GO による自販機以上、コンビニ未満のマーケット開拓～



(株)TOUCH TO GO  
代表取締役社長 阿久津智紀 氏

- ・社会課題である人手不足をDXで解決する
- ・省人化、省力化を可能にする無人決済店舗の実現
- ・「新しいけど普通」の買い物体験の創出に向けて

22

組織を成長させるサーバント・リーダーシップ  
～相手への共感と信頼で導くリーダー力の付け方～



(株)V 字経営研究所  
代表取締役 酒井英之 氏

- ・誰もが間違えるトップダウン型リーダーシップの問題点
- ・社員の幸福度を高めて業績を上げるサーバント・リーダーシップ
- ・今日の最大の経営資源は、リーダーの〇〇。その使い方のコツ

17

e スポーツを通じた地域創生  
～夢をつくる、産業をつくる、社会に応える～



(一社)愛知 e スポーツ連合  
代表理事 片桐正大 氏

- ・普通のゲームと e スポーツの違いとは？
- ・新たなビジネスチャンスの創出
- ・地域社会に新しい活力をもたらす e スポーツの可能性

23

Microsoft の生成 AI Copilot が企業に与えるインパクト  
～生成 AI を使いこなすことの必要性和将来性～

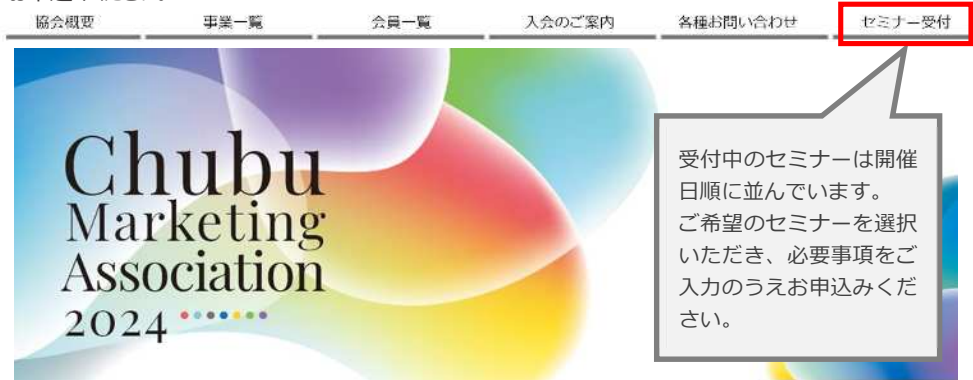


日本マイクロソフト(株)  
業務執行役員エバンジェリスト 西脇資哲 氏

- ・AI の民主化、誰でも AI を使えることの意義、必要性
- ・生産性向上、価値創造を行うためには Microsoft Bing、Copilot 活用が必須
- ・Microsoft Bing や Copilot で出来ること

## 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。



※ご不明な点がございましたらお問い合わせください。  
※右記 QR コードからもお申し込みいただけます。



### ＜ 申込手続きの流れ ＞

当協会ホームページ →  
セミナー受付画面

◆○○セミナー



セミナー詳細ページ

お申込みはこちら



申込画面に必要事項を入力後  
送信



「申込完了メール」が自動配信  
で届きますのでご確認ください。

## お申込みから視聴までの流れ

### ① 視聴確認

当協会 WEB サイト MARKETING FESTA のページ内に、視聴確認ページを用意しております。お申し込み前に視聴予定の環境にて視聴可能かを必ずご確認くださいの上、お申し込みいただきますようお願いいたします。配信期間中に視聴ができなかった場合、ご返金は出来かねますのでご注意ください。

### ② 申込み入力

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名申込み）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。）

### ③ 申込み内容完了のご連絡・ご請求書の送付

受付完了後、お申込み時にご入力いただいたメール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）。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。

### ④ 視聴方法のご案内

【Aパターン（法人単位申込み）の方】

9月26日（木）に、組織視聴用個人アカウント作成ページの URL をメールにてご連絡いたしますので、社内視聴希望者に上記 URL をご展開ください。視聴希望者は上記 URL より、各自にてアカウントを作成しご視聴ください。

【Bパターン（1名での申込み）の方】

9月26日（木）に、視聴 URL ・ ID ・ パスワードをメールにてご連絡いたします。

### ⑤ セミナー視聴

10月1日（火）から11月30日（土）までの期間中であれば、いつでも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（法人単位申込み）の場合は申込み法人所属者）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、ご連絡担当の皆様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
2. お申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 <https://www.cpc.or.jp/mg/>  
〒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