

MARKETING

FESTA 2025

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！

2025.
10.1-11.30

オンデマンド配信
20講演学び放題!!

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る機会として、MARKETING FESTA を実施いたします。

 中部マーケティング協会

FESTA 2025

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、
20 講演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（全 20 講演）

開催日：2025 年 10 月 1 日～11 月 30 日（2 ヶ月間限定、いつでも学び放題）

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

▶ 4 つのポイント！

Anytime
Anywhere



オンデマンドだから
いつでもどこでも

インターネットにつながる
端末があれば、時間にしば
られることなくいつでも視
聴可能です。



1 講演は 30 分で
タイパを重視

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。



20contents

20 の講演で
幅広いテーマをカバー

実務家講師陣によるリアル
で活きた先進事例など幅広
い情報が得られます。



オンデマンドでも
気軽に質問ができる設計

視聴ページの専用フォーム
に入力することで、講師へ
の質問が可能です。

▶ 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、一般的な個人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人数無制限で視聴可能。部門内での視聴に限らず、100名でも1000名でも同一価格でご視聴できます。

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！



多くの従業員の方への 学びの機会を

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。



各種研修、組織内での意見交換と 共有、自己研鑽にも

階層別・部門別研修の教材としてはもちろん、聴講後組織内での意見交換や発表の場を設けることで、学びを深められます。自己研鑽を支援する福利厚生としての活用も可能です。



法人視聴申込限定！ 視聴ログを提供可能です！

組織全体の視聴管理として、管理者向けに視聴ログ（誰が、いつどの講演を聴いたか）の提供も可能です。

▶ 部門・階層別厳選講座セット

聴講者のご所属に応じた推薦講座を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講演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. 5. 10. 11. 16. 17.

マーケティングの視点で顧客や市場を捉え、新たな価値や可能性を幅広く考えるヒントを提供します。

B
set

管理・間接部門向け
講座No. 7. 8. 12. 14. 18.

マーケティング思考を活かし、組織や人材の価値向上に向けた実践的な考え方や視点を学びます。

C
set

広報・宣伝部門向け
講座No. 11. 12. 13. 15. 16.

ブランド戦略やターゲット発信をマーケティングの視点で捉え、効果的な広報活動や広報力の強化につなげます。

D
set

経営層・経営企画部門向け
講座No. 2. 7. 9. 18. 20.

変化する市場や社会に向き合い、自社の強みを活かす戦略やイノベーション創出の視点を広げます。

E
set

リーダー・管理職・中堅社員向け
講座No. 1. 6. 13. 15. 17.

視野を広げる視点や実践的な考え方を取り入れ、日々の判断や働きかけに活かせる知見を深めます。

F
set

新入社員・若手社員向け
講座No. 3. 4. 8. 12. 14.

マーケティングの基本と今どきの考え方を学び、日々の仕事やキャリア形成など次の一步を踏み出すきっかけを得られます。

※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。

お申込み方法

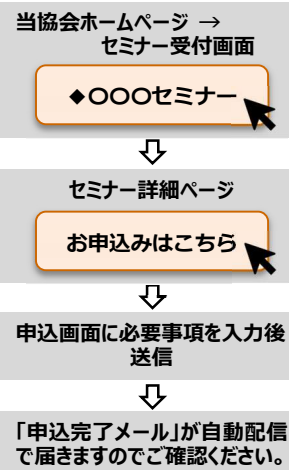
当協会ホームページ（<https://www.cpc.or.jp/mg/>）のトップ画面右上の「セミナー受付」の画面からお申込みください。



※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 コードからお申し込みいただけます。



< 申込手続きの流れ >



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、視聴確認ページへのリンク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25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25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（水）から11月30日（日）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。

- 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。
- 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

- 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。
- 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。
- 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。
- 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・中川・岩本・植田 <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
2025.7.15

■ デジタル・テクノロジー
 ■ 人材育成
 ■ マーケティング・考え方
 ■ コミュニケーション
 ■ 新規事業・社会課題解決

1 Google の生成 AI Gemini が与えるインパクト
～Gemini を使えばこんなことができます～



グーグル・クラウド・ジャパン(同)
マーケティング本部
エンタープライズマーケティングマネージャー
福井 順一 氏

- ・Gemini の現在地
- ・Gemini を使って劇的な生産性向上を
- ・NotebookLM を使った企業内の情報の活用について



6 中部の技術を守り、その強みをさらに価値へと昇華
技術伝承×AI エージェント ～暗黙知を形式知に次世代に継承するには～



(株)Tecrhyne
代表取締役
杉浦 大介 氏

- ・技術伝承の現状と課題 ～なぜ本質的な技術伝承が進まないのか“ツールありきは NG”～
- ・暗黙知を形式知にする為にやるべきこと ～何を見える化するべきか～
- ・形式知の AI 化の事例 他



2 ロボットが社会インフラとして日常に受け入れる世界をつくる
～ロボットと人間が共生する未来を～




パナソニック R&D センターシンガポール
社長
安藤 健 氏

- ・いま、ロボットが与える社会への影響
- ・Well-being な社会構築に向けたロボット活用
- ・実際の活用事例と今後の展望




7 今の時代の新人若手の育て方・生かし方
～Z 世代育成は組織を進化させるチャンス～



(株)リクルートマネジメントソリューションズ
サービス統括部 HRD サービス推進部
トレーニングプログラム開発グループ主任研究員
桑原 正義 氏

- ・時代の変化の中で求められる 3 つのアップデート
- ・効果的な育て方・生かし方
- ・Z 世代育成がなぜ組織を進化させる契機となるのか



3 生成 AI Copilot 活用による生産性向上と価値創造
～生成 AI を使いこなすための考え方～




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

- ・なぜ生成 AI を活用しなければならないのか
- ・AI エージェントの現在地と未来
- ・Microsoft Bing、Copilot の活用法




8 会社では教えてくれない、
あなたならではのキャリアデザインとは
キャリアコンサルタント
今井 真央 氏



自身のキャリアデザインについて深く考え、自律的なキャリア形成を図るきっかけとなるよう、現キャリアコンサルタントが赤裸々に語ります！

- ・辞める前に考えてほしい、本当のキャリアデザイン
- ・ライフイベントとキャリアアップの両立
- ・人事部が教えてくれない、ホントのところ


4 半導体って何？
～私たちの暮らしを支える縁の下の力持ち！～



九州大学
システム情報科学研究院情報知能工学部門教授
福岡半導体リスキリングセンター
副センター長
井上 弘士 氏


- ・半導体は、私たちの生活と産業の基盤を支える重要な技術！
- ・半導体、集積回路、コンピュータ、デジタル社会、の関係を知る！
- ・半導体の過去と現在を知り、そして未来の可能性を探る！

9 イノベーションが起きる会社、起きない会社
～あなたの手で新しい習慣を生み出そう～




(株)V字経営研究所
代表取締役
酒井 英之 氏

- ・新事業の企画案が出る会社・出ない会社はどこが違う？
- ・新事業の芽を摘み取る 3 つの敵とその克服法
- ・新事業の成長を加速するリーダーの凄い仕掛け




5 “面白い”はつくれる！面白法人カヤック流「プレスト」で生み出す発想力
～うんこミュージアムから学ぶ、「既成概念を水に流す発想法」～




面白法人カヤック
クリエイティブディレクター／コピーライター
阿部 晶人 氏

- ・面白法人カヤック流のプレストとは？
- ・既成概念を水に流すことで生まれた「うんこミュージアム」
- ・言葉を決めれば、言葉が決めてくれる




10 “ついやりたくなる”を引き出すゲームフルデザイン
～人間の欲求を理解し、欲求を刺激して、行動を変容させる～



(株)セガ エックスディー
取締役 執行役員 COO
伊藤 真人 氏

- ・ゲーム要素を非ゲーム分野に応用する (ゲーミフィケーション)
- ・内発的動機づけに基づく CX (顧客体験) 設計
- ・“やらされる”から“やりたくなる”への転換



11 成熟したパスタ市場を切り拓くマーケティング
～消費者起点で“おいしさ”を追求する～



(株)ニッポン
マーケティング本部 副本部長 兼
マーケティング部 部長 佐藤 良樹 氏

- ・消費者調査から見た真実、“そこそこ”を脱するパスタ体験の再設計とは
- ・消費者起点のマーケティングへのこだわり
- ・「もちっとおいしいスパゲッティ」のヒットは、社内に何をもたらしたか



16 JR 東海が進める東海道新幹線の魅力づくり
～より便利に、快適に、楽しい移動空間の提供を目指して～



東海旅客鉄道(株)
営業本部担当部長 渡邊 実典 氏

- ・「趣味旅行」(推し活)の伸長と「推し旅」キャンペーン
- ・「貸切車両パッケージ」で様々なニーズに対応
- ・もっと便利に、もっと快適に。東海道新幹線のこれから



12 今更聞けない。マーケティング基礎
～意外と身近なところにマーケティング理論がある～



(株)ビジョンクリエイツ
CEO Creative Director
マーケティングアドバイザー 浅井 秀紀 氏

- ・自分自身も消費者という視点が大事！すなわち、BtoCのターゲットであり、被験者にされている！
- ・何かを購入する時の相関関係を紐解くだけで、それはもうマーケティングをしているということ！
- ・BtoCもBtoBもマーケティングのロジックは一緒



17 ガス会社が陸上養殖？サステナブルな新規事業への挑戦
～知多クールサーモンを新たな地域の名産品へ～



東邦ガス(株)
事業開発部事業開発第二グループ次長 木村 徳博 氏

- ・なぜガス会社がエネルギーと関係のない事業を始めたのか？
- ・国内で初めて LNG (液化天然ガス) 冷熱をサーモンの陸上養殖に活用
- ・社会課題解決と地域に貢献する新規事業のあり方



13 BeReal が変えるリアルなつながり
～Z 世代の心を掴む新時代の SNS 戦略～



BeReal
広告代理店事業本部 Head of Agency Partnerships
兼 ソリューション事業本部 Content Solution Manager
国定 希生 氏

- ・Z 世代の価値観や行動心理に基づいたブランドとの接点の作り方
- ・BeReal を活用した企業認知度向上に向けて
- ・活用方法と事例紹介



18 利他主義 — パーパス起点の経営と社会課題解決
～企業のあり方そのものが、社会を変える力になる～



(株)LIFULL
FRIENDLY DOOR 責任者 龔 軼群 氏

- ・LIFULL のブランド・コミュニケーション
- ・パーパスが生んだ事業「FRIENDLY DOOR」とは
- ・一人の想いが企業を動かす：個人の志が事業になるとき



14 人間関係を良くし、仕事を高める一流の雑談力
～『話す・聞く』の当たり前のステップで、また話したいと思われる人になる～



(株)モチベーション&コミュニケーション
代表取締役 桐生 稔 氏

- ・雑談は、関係性に火を灯すための大切な手段
- ・雑談は怖くない！今すぐできる成功メソッド
- ・一流の雑談力を身に着けるために必要なこと



19 自動運転の今とこれから
～レベル 4 時代に加速する社会実装の最前線～



アイサンテクノロジー(株)
取締役モビリティ・DX ビジネスグループ本部長 佐藤 直人 氏

- ・自動運転の現在地とは
- ・社会実装のカギを握る「地域・連携・現場力」
- ・安全で快適な移動を実現する自動運転の未来



15 お菓子を、進化させる。しあわせに、BAKE する。
～BAKE CHEESE TART のリブランディングへの挑戦～



(株)BAKE
取締役 Chief Branding Officer 北村 萌 氏

- ・なぜ、リブランディングが必要だったのか？
- ・ブランドが進化するために欠かせなかった「伝え方」の再設計
- ・“しあわせに、BAKE する。”をどうかたちにするか



20 挑戦と変革で未来をつくる
～トヨタ紡織が描く Team Breakthrough～



トヨタ紡織(株)
経営企画部部長 大塚 大助 氏

- ・自社が描く CVC 戦略とは
- ・スタートアップが持つ、アイデア・知識・技術の活用がもたらす狙い
- ・革新的な商品開発や新規事業分野創出への道のり

