



2期アジアショッパーインサイト研究会 2018/5~2019/3

主催：中央大学ビジネススクール

**協賛：南洋理工大学Asia Consumer Insight
(ACI)**

コーディネーター：中村 博

中央大学ビジネススクール教授

南洋理工大学Asia Consumer Insight Fellow

スタッフ

**杉本ゆかり 中央大学ビジネススクール戦略経営
アカデミー・フェロー**

吉井健 中央大学ビジネススクール中村博研究室

高橋政博 中央大学ビジネススクール

中村博研究室 ASI事務局

アジアショッパーインサイト研究会(ASI)とは

アジアショッパーインサイト研究会(Asia Shopper Insight Institute)は、アジア小売市場における日本企業(主として消費財メーカー)の効果的マーケティング活動を研究すると同時にデジタル革命による小売ビジネス・モデルについて利用者であるショッパーのインサイト(購買行動および購買心理)をグローバルな視点から調査研究(実験含む)を行うことを目的としています

研究の視点

アマゾン・エフェクトやデジタル破壊でマーケティングはどう変わり どう対応すべきか？

アマゾンやアリババに代表されるネット通販の急激な成長は、小売業界の勢力図を大きく変えています。例えば、米国ではアマゾンなどのネット通販の成長によって約1,100あるショッピング・モールが今後5年後には800程度まで減少すると予測されています(クレディスイス調べ)。アジア市場においてもアリババ(中国)やラザダ(ASEAN中心)などのネット通販の成長は目を見張るものがあります。従来のリアル店舗はラストワンマイルの業界の成長もにらみながらオムニチャネル戦略の構築が急がれると同時にリアル店舗は、五感を刺激するなどして「買い心地の良さ」をショッパーに提供していく必要があります。

一方では、従来のマーケティングがスマートフォンの普及やデジタル技術によって大きく変化しています。ミレニアル世代はラインやインスタグラムなどのデジタルを当たり前のように利用しながら買い物をしており、小売業もメーカーもデジタル技術を利用したマーケティング戦略の再考を余儀なくされています。以上のことから本研究会では、以下の2点を主として研究して参ります。

1) ニューロサイエンスを活用して、ショッパー(インバウンダー含む)の無意識下の購買のメカニズムを明らかにし、心地よい売場作りに役立てる。

2) SNSデータとID-POSデータを結合させる新しいデジタル・マーケティングによってショッパーの購買や生活シーンなどを明らかにし、マーケティング施策に役立てる。

2期ASIスケジュール, 報告タイトル, 報告者

日程	講演タイトルおよび内容	講師
第1回 5月16日 (水) 17:00~20:00	1) 第2期アジアショッパーインサイト企画 2) 合同会社 西友のネット(通販)戦略 と取り組み先企業とのパートナーシップ ● 懇親会	・中村 博 中央大学ビジネススクール教授 ・野村 佳史 合同会社 西友ドットコム事業部 ドットコム事業本部バイスプレジデント
第2回 6月20日 (水) 17:00~20:00	3) 東アジアのコンシューマーインサイト アジアの消費者のインサイト比較 3-1) デジタル・マーケティング事例	・ Lewis Lim PhD. Nan Yang Business School Associate Professor ・ 小川 拓也 CEO Cash b
第3回 7月18日 (水) 17:00~20:00	4) ドラッグストアのネット購買の気 持ち調査(ニューロマーケティング) 5) 小売業のオムニチャネル戦略	・実務家(ツルハ・ドラッグ) ・中村 博・杉本 ゆかり(中央大学) ・実務家(スーパーマーケット)
第4回 9月12日 (水) 17:00~20:00	6) SMにおけるID-POSデータ活用戦略 7) SNSとID-POSの結合データ活用戦略 ● 懇親会	・実務家(スーパーマーケット) ・中村 博 中央大学ビジネススクール ・村上雅洋 クックパッド(株)
第5回 10月17日 (水) 17:00~20:00	8) 小売業のネット通販戦略ケーススタ ディ	・実務家(ネット小売業ケーススタディ)
第6回 11月28日 (水) 17:00~20:00	9) デジタル・マーケティングのケーススタ ディ 10) ドラッグストアのインバウンダーの購 買時の気持ち調査報告(ニューロマーケ ティング)	・実務家(IT企業) ・中村 博・杉本 ゆかり 中央大学ビジネススクール
第7回 1月16日 (水) 17:00~20:00	11) デジタル・マーケティングのケーススタ ディ 12) SNSとID-POSの結合データ活用戦 略②	・実務家(オムニチャネル小売業) ・中村 博 中央大学ビジネススクール ・村上雅洋 クックパッド(株)
第8回 3月6日 (水) 17:00~20:00	13) CVSの動向と戦略 14) 第期ASIのまとめ(ニューロマーケ ティング&デジタル・マーケティング) ● 懇親会	・実務家(CVS企業) ・中村 博 中央大学ビジネススクール

注) 実施日時、講演者は都合により変更する場合があります

● コーディネータ プロフィール



中村 博 中央大学ビジネススクール教授 研究科長

早稲田大学商学部卒業後、経営学博士(学習院大学)、専修大学商学部
をへて、2007年より中央大学ビジネススクール教授およびNanyang
Business School ACI (Asia Consumer Insight) Fellow

主著に『新製品のマーケティング』(中央経済社 2001年)、『価格・プロ
モーション』(有斐閣アルマ 共著 2004年)、『プライシング・サイエンス』
(同文館 共著 2005年)、『マーケット・セグメンテーションー購買履歴デー
タを用いた市場機会の発見ー』(白桃書房 編著 2008年)、「ショッパー
マーケティング」(日経 共著 2011年)など

● 開催期間と会場

開催期間 2018年5月～2019年3月(全8回)

会場 中央大学後楽園キャンパス(後楽園)

● 研究会参加費用

一社あたり 300,000円(消費税別) ※3名まで参加可

(前期(第1回～4回)150,000円、後期(第5回～8回)150,000円の2回払い
可)

(参加費用に含まれるもの)

- ・基礎企画立案費・取材調査費・調査分析費
- ・資料作成費(定例会資料などの作成費)
- ・外部講師謝礼費
- ・研究費(研究のための装置・ソフト等の購入)
- ・研究会運営費(会場費、懇親会費、交通費など)

注)2018年度の研究会費は中央大学「特定課題研究」の補助を受けています。

● **お申し込み方法および支払方法:**別紙の申込書に必要事項をご記入
の上、中村博研究室ASI事務局にFAX(03-3817-7444)を送付ください。
その後、中央大学研究支援室下記担当から契約書作成および支払いの依
頼をさせていただきます。

中央大学研究支援室 担当:矢ヶ崎 大地

TEL:03-3817-1603 FAX:03-3817-1677

e-mail:yagasaki@tamajs.chuo-u.ac.jp

● お申し込み締切り日 2018年 6月15日(金)

■研究スケジュールや内容に関するお問い合わせは下記まで

中央大学中村博研究室ASI事務局 担当:杉本ゆかり, 高橋政博

(TEL:070-4164-4475)

e-mail)05203488mt@gmail.com