



3期アジアショッパーインサイト研究会 2019/5~2020/3

主催：中央大学ビジネススクール 中村博研究室

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

スタッフ：

杉本ゆかり 中央大学ビジネススクール中村博研究室
吉井健 中央大学ビジネススクール中村博研究室
(大妻女子大学 准教授)

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

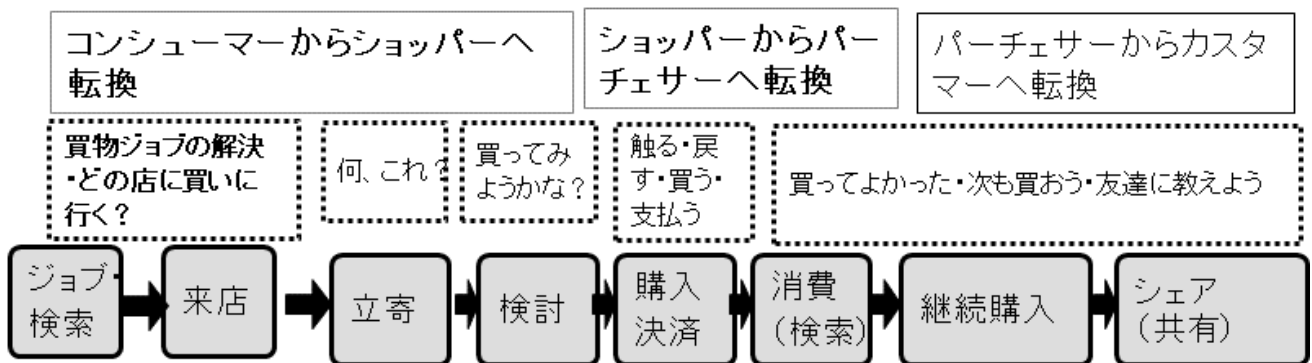
アジアショッパーインサイト研究会（ASI）とは

アジアショッパーインサイト研究会（Asia Shopper Insight Institute）は、小売業のデジタルライゼーションの進展とメーカーのブランド対応戦略や流通営業戦略をショッパー視点から明らかにしようとする研究会です。

研究テーマ：小売業のデジタルライゼーションとブランド戦略および流通戦略対応

1) ID-POSデータとSNSデータとのリンク・データの活用

キャッシュレス化によってSNSデータとID-POSデータが結合する時代。ショッパーの検索・来店・購買が結合し、カスタマー・ジャーニーが明確になり、ショッパーの買物目的に対するブランドの役割が明らかになる。検索から継続購入にいたる各段階におけるデジタル・プロモーションのブランド戦略への活用可能性を検討する。



2) 無人店舗の可能性

ID-POSデータはチェックアウト時のデータである。店内のカメラデータをAIなどによって分析され、スマホによるキャッシュレスと組み合わせることで無人店舗が可能になる。同時にショッパーの「回遊性」や棚における「取る・戻す・カートにいれる」が明らかになり、売場生産性の向上に寄与する。

3) プラットフォームビジネスを活用したプロモーション

デジタルのプラットフォーマーが小売業と組んで店頭プロモーションを実施する。ブランドはどのように活用すべきか明らかにする。

4) 心地よい店舗・売場環境(意識・無意識の購買)を知る

Beat the Amazon戦略の一つはリアル店舗の購買の心地よさをいかに提供できるかによる。意識・無意識の心地よさをニューロサイエンス(脳科学)の視点から明らかにし、心地よい店舗環境や売場作りに役立てる。

3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15日 (水) 17:00~20:00	1) 第3期アジアショッパーインサイト企画 およびSNSとID-POS結合プロジェクト報告 2) カスミのデジタルイゼーション戦略 ● 懇親会	・中村 博 中央大学ビジネススクール教授 ・山本 慎一郎 (株) カスミ 専務取締役
第2回 6月19日 (水) 17:00~20:00	3) 意識と無意識の行動 (ニューロサイエンス) 4) ニューロマーケティングのケース	・満倉靖恵(慶應義塾大学) ・実務家
第3回 7月17日 (水) 17:00~20:00	5) 日本生活協同組合のブランド戦略 6) プラットフォームビジネスによる店頭プロモーション	・日本生活協同組合 ・LINE
第4回 9月11日 (水) 17:00~20:00	7) 小売業のデジタルイゼーション 8) SNSとID-POSの結合データ活用戦略 ● 懇親会	・実務家 ・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16日 (水) 17:00~20:00	9) ショッパーの情報探索活動を考慮したブランド戦略	・中村 博・杉本 ゆかり 中央大学ビジネススクール
第6回 11月27日 (水) 17:00~20:00	10) SMにおけるAI活用 11) ショッパーの意識・無意識の購買行動調査報告	・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22日 (水) 17:00~20:00	12) デジタル・マーケティングのケーススタディ 13) グローバル小売業のデジタルイゼーションの現状	・実務家(デジタル小売業) ・中村 博 中央大学ビジネススクール
第8回 3月4日 (水) 17:00~20:00	14) CVSのデジタル戦略 15) 第3期ASIのまとめ(小売業のデジタルイゼーションとメーカーのマーケティング対応) ● 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 2019年5月～2020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)

- ## ● 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あるいは電子メールにて送付ください。
- 申し込み先:FAX:03-3817-7444

電子メール:sugimoto-yuk@cbs.chuo-u.ac.jp

その後に中央大学研究支援室下記担当から契約書作成および請求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 2019年 5月10日(金)

■ASI研究会のスケジュールや内容に関するお問い合わせは下記までご連絡下さい。

担当:杉本ゆかり sugimoto-yuk@cbs.chuo-u.ac.jp

高橋政博 05203488mt@gmail.com