

13:30- 受付開始

14:00

- 14:50

特別講演

北海道発、セコマの挑戦！
～お客様と向き合い発想する価値づくり、コトづくり

■ 地域資源とブランドを活用した地域密着と再生の取り組み

■ トップマネジメントが担うマーケティングとは

■ 顧客と徹底的に向き合うマネジメントと組織

株式会社セコマ (旧：株式会社セイコーマート)

代表取締役社長 丸谷 智保 氏

プロフィール

1954年(昭和29年)北海道生まれ。慶応義塾大学 法学部卒業。昭和54年 株式会社北海道拓殖銀行入行。平成10年 シティバンク、エヌ・エイへ入行し、その後平成19年 株式会社セイコーマート(現 株式会社セコマ)入社。同年6月 専務取締役、平成20年3月 取締役副社長を経て、平成21年3月 代表取締役社長(現職)へ就任。平成26年 内閣府経済財政諮問会議 政策コメンテーター、NACS International Committee Memberを務める。

講演内容のポイント

北海道で圧倒的なシェアを誇り、サービス産業生産性協議会が実施する顧客満足度調査でも2年連続1位(2016、2017年度)を獲得するローカルコンビニチェーンのセイコーマートを展開するセコマ。「500円ワイン」、「100円惣菜」、店内で調理する「ホットシェフ」など、ユニークな取り組みで顧客の期待を越え続ける同社の競争力の源泉はマーケティング力にあります。全組織、全社員がマーケティング起点を徹底し、経営のあらゆる機能と一体化させることで、価値創造の実現にチャレンジを続けています。お客様と向き合い、発想する価値づくり、コトづくりとはどのようなものか。「企業経営はマーケティングそのもの」と話す丸谷社長をお迎えし、そのキーファクターや本質についてご紹介をいただきます。

14:50

- 15:35

協賛企業講演

店舗改革は顧客から始まる
～先進企業が取り組む、顧客理解と店舗改革の実践～

■ 流通・小売業界における顧客理解の重要性と進め方

■ 最新の購買動向にみる、店舗改革のキーファクター

■ 先進企業が取り組む店舗改革 ～課題と実践～

株式会社インテージ

リテールサービス部 Data Analytics Evangelist 上田 有希子 氏

プロフィール

インテージ入社後、市場分析、ブランド開発支援、売上予測モデル開発などに従事する。小売業向けサービス部門に移った後は、小売業が保有するデータを起点にした商品開発やデジタル販促を得意とし、当部門においてIDPOS分析のリーダーとして活躍。現在は、インテージのテクノロジーを使った小売業向けサービス開発および小売現場での業務落とし込み支援を行う。

講演内容のポイント

創業以来、流通・小売に関わる分野でマーケティングリサーチを行っているインテージ。小売店舗の販売データとインテージ保有の購買情報を掛け合わせた『Genometrics＝ゲノメトリクス』をリリースし、顧客に選ばれ続ける店舗を実現させるため、顧客一人一人の「見える化」を実現、店舗毎の顧客特性に合わせた店舗改革を支援しております。本講演では、流通・小売業におけるデータ分析の新技術や、データ分析による顧客理解を店舗改革に活かした先進企業の実践事例をご紹介します、これからの店舗改革の進め方とそのキーファクターについて、ご講演いただきます。

15:35-15:50 コーヒーブレイク

15:50

- 17:00

パネルディスカッション

新たな成長戦略を描く先進企業の顧客理解と価値づくり
～2020年に向けたこれからの店舗の価値を再設計する～

■ 流通小売業を取り巻くビジネス環境の変化と顧客理解 ～各社のお取り組み～

■ 2020年に向けたこれからの店舗の価値とあるべき姿とは？

■ 店舗改革を主導するマネジメントの役割と要諦

パネリスト

株式会社ドミノ・ピザ ジャパン

執行役員 チーフマーケティングオフィサー 富永 朋信 氏

プロフィール

日本コカ・コーラ、ウォルマート/西友などでマーケティング関連の職務を歴任。CMOは現在で3社目。日本コカ・コーラではiModeでコカ・コーラが買える自販機システム「Cmode」の立ち上げを担当。西友では同社のイメージを一変させるキャンペーンを連発した。座右の銘はたくさんあるが、今のお気に入りには「過ぎたハンサム休むに似り」「渾身のアイデアは全てを解決する」。

パネリスト

株式会社マツモトキヨシホールディングス

営業統括本部 営業企画部長
兼 オンラインビジネスユニット シニアユニットマネージャー
兼 経営企画本部 経営企画部 次長 松田 崇 氏

プロフィール

1996年、株式会社マツモトキヨシ入社。実店舗での店長経験などを経て、2000年より本部にて営業企画にまつわる業務に幅広く従事。現在は経営企画部次長、オンライン事業のシニアマネージャー、店舗販促にまつわる営業企画の部長職を兼務。各部署を兼務する事で各領域を俯瞰した視点からオムニチャネル基盤の構築とリアル店舗オンライン領域の戦略立案に取り組んでいる。

パネリスト

イオンリテール株式会社

取締役 執行役員 営業推進本部長 兼 地域エコシステム・プロジェクトリーダー

イオンドットコム株式会社 代表取締役社長 齊藤 岳彦 氏

プロフィール

2011年 2月 イオンリテール株式会社 住居余暇商品本部企画部長。2013年 9月 同社 経営企画部長。2013年11月 イオン株式会社 エコマース事業最高経営責任者補佐。2014年 3月 イオンダイレクト株式会社 代表取締役社長。2016年11月 イオンリテール株式会社 オムニチャネル推進本部長。2017年3月に現職に就任。お客さまとの繋がりや利便性、有益性を最大化する店舗のデジタル化とオムニチャネル化の構築を推進。

モデレーター

横浜国立大学 大学院国際社会科学研究院 准教授
公益財団法人 流通経済研究所 客員研究員 寺本 高 氏

プロフィール

1998年 慶應義塾大学商学部卒業、2011年 筑波大学大学院ビジネス科学研究科博士後期課程修了。博士(経営学)。流通経済研究所 店頭研究開発室長、明星大学経営学部准教授を経て、2016年より現職。主な著書に『小売視点のブランド・コミュニケーション』(千倉書房/2012年 日本商業学会賞受賞図書)、『ショッパー・マーケティング』(共著/日本経済新聞出版社/2011年)などがある。

Executive Retail Seminar 2017

流通小売業が挑む店舗革命～新たな成長戦略を描く先進企業の顧客理解と価値づくり～

2017年9月8日(金) / アキバプラザ 5階 アキバホール

店舗改革を主導するマネジメント層必聴のプログラム!! 先進企業の実践事例から紐解く、新たな成長戦略