

申込書

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) 14:00～17:00／アキバプラザ 5階 アキバホール 東京都千代田区神田練堀町3

▼ 下記個人情報の取り扱いに同意のもと、申込欄に名刺を貼付していただくか、必要事項を記入し、FAXでお申込ください。

申込日2017年月日

お申込み方法

- ・申込欄にお名刺を添付していただくか、必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。
 - ・複数名でお申込みの場合、申込書をコピーの上、お一人様ずつお申込みください。
 - ・お申込みされた方には、後日受講証を送付いたします。当日は受講証とお名刺をご提示の上、ご入場ください。
- ※申込み多数の場合は抽選とさせていただきます。
- ※当セミナーは参加対象者を限定させて頂いております。対象者以外の方に関しましては、お断りさせて頂く場合がございますので、予めご了承下さい。

キャンセルについて

お申し込み後のキャンセル希望の場合は、開催前日までにE-mailまたは、FAX (03-3518-6534) にてお知らせください。また、代理でご出席される方についてのご連絡も事前にお知らせくださいますようお願いいたします。

氏名	フリガナ (※必ずご記入ください)
名刺貼付枠	
会社名	業種
部署	役職
住所 〒	
TEL	FAX
E-mail	
※お申込みの登録確認、開催のご案内を差し上げますので、出来る限りご記入ください。	
記入者氏名 (ご参加者と同じ場合は不要)	

お申込みFAX番号 03-3518-6534

右記ウェブサイトからお申込みいただけます http://www.b-forum.net/ers2017

お問い合わせ 株式会社ビジネス・フォーラム事務局 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-2 センタークレストビル9F TEL:03-3518-6531 受付時間 9:30～18:00 (土・日・祝日を除きます)

個人情報の取り扱いについて

- * 本申込書でご提供いただく個人情報は、イベント参加申し込みを適切に受け付けて管理するため、及び弊社が提供するサービスに関する情報を電子メール等でご提供するために利用します。
 - * 個人情報の第三者提供について：当個人情報は、以下の通り第三者に提供いたします。
[第三者に提供する目的] 本イベント主催企業、後援企業、協賛企業などに情報提供するため。
[提供する個人情報の項目] 御社名、部署名、住所、TEL、FAX、お名前、メールアドレス、他本申込書でご提供いただいた項目。
[提供の手段又は方法] 直接書面、または電子データにて提供いたします。
[当該情報の提供を受ける者又は提供を受ける者の組織の種類、及び属性] 当該情報の提供を受ける者は、本イベント主催企業、後援企業、協賛企業など。
[個人情報の取扱いに関する契約がある場合はその旨] 弊社と本イベント主催企業、後援企業、協賛企業などとの間に個人情報の取扱いに関する契約はございません。
 - * 当個人情報の取扱いを委託することがあります。委託にあたっては、委託先における個人情報の安全管理が図られるよう、委託先に対する必要かつ適切な監督を行います。
 - * 当個人情報の利用目的の通知、開示、内容の訂正・追加または削除、利用の停止・消去および第三者への提供の停止(「開示等」といいます。)を受け付けております。開示等の求めは、以下の「個人情報苦情及び相談窓口」で受け付けます。
 - * 任意項目の情報のご提供がない場合、最適な回答ができない場合があります。
- <個人情報苦情及び相談窓口> (株) ビジネス・フォーラム事務局 取締役 個人情報保護管理者 松田／TEL: 03-3518-6531 (受付時間 9:30～18:00 土日祝日除く)

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～



開催日時 2017年9月8日(金) 14:00～17:00 (受付 13:30～)

会場 アキバプラザ 5階 アキバホール
東京都千代田区神田練堀町3 アクセス JR総武線・山手線「秋葉原駅」徒歩5分

参加定員 100名 (事前登録制)／無料ご招待 ※ 申込み多数の場合は抽選とさせていただきます。

参加対象 経営者、役員、CMO、社長室、経営企画、マーケティング、店舗関連部門の責任者の方々

開催趣旨 店舗展開を行う流通小売業を取り巻くビジネス環境はまさに激変の真っ只中です。ますます多様化する顧客のニーズや、Eコマース市場の拡大によるネット事業者との競合激化はその代表と言えるでしょう。また、デジタル時代に入力したことによって、店舗展開を行う企業からすると顧客接点が複雑化して、顧客行動を理解することが難しくなったという声もよく聞かれます。

このような状況下だからこそ、流通小売業はブランドや店舗の論理ではなく、顧客インサイトの正しい理解に努めて、徹底的に顧客に寄り添うことがこれまで以上に求められているのではないのでしょうか。その上でマネジメント層は2年後、さらには3年後の2020年など近い将来はどんな社会になっているか、顧客がどのようなことを望んでいるかをイメージし、顧客から真に必要なとされる店舗、ひいてはビジネスのあるべき姿を再構想し、変革と次なる成長に舵を切っていかなければなりません。

本セミナーでは、「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」をメインテーマに議論を進めてまいります。流通小売業が今後の成長戦略を描くためのキーサクセスファクターについて、先進企業のマネジメントの方々による事例講演とディスカッションによって、マネジメントに携わる皆様と共に考察・検証を進めてまいります。

主催：株式会社ビジネス・フォーラム事務局 協賛：株式会社インテージ

発送元／お問合せ先：株式会社ビジネス・フォーラム事務局
〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-2 センタークレストビル9F
TEL: 03-3518-6531 (受付時間 9:30～18:00 ※土・日・祝日を除きます) FAX: 03-3518-6534

Create Consumer-centric Values



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、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