

2011 年度 学習院マネジメント・スクール

店頭力 UP 講座

若手マーケター中心の

—小売データ分析異業種交流講座—

～コープさっぽろの宝箱 POS データを活用する～

Young Marketers' Community for Analysis:略称 YMCA

学校法人 学習院

学習院マネジメント・スクール



若手マーケター中心の

—小売データ分析異業種交流講座—

～コープさっぽろの宝箱 POS データを活用する～

Young Marketers' Community for Analysis :略称 YMCA

言うまでもありませんが、現在は未曾有といえる景気後退状況に直面しています。このような時代、勘と経験と度胸(KKD)で戦略を立てるようなマネジメントでは、リスクが高く、成功確率がきわめて低くなります。幸いコープさっぽろを皮切りにライフやサミットのように誰もが利用可能なコストで POS データを公開し、誰でもデータを利用できる環境が整ってきております。

このような環境にあつて、これらの POS データを意思決定に利用しないのはばかげています。ただ POS データのみでは分析範囲が限定されますので、ここに他で入手できるデータを重ね合わせて活用することも極めて重要となります。ここには熟練を要することになります。

このようないわゆる“分析力を武器とする”企業がこれからどんどん伸びてくることは誰の目にも明らかです。しかしながら、その方法を体系的に自学自習することは、時間がかかり、また理解も不十分となりやすく遠回りとなるでしょう。

今回はこのような分析ニーズがあり、分析に基づく提案力をつけたいビジネス界の要請にお応えして、この講座を開設致しました。特にこの講座では実際に MD 研究会で活躍されたベテランビジネスマンも講師としてお迎えし、その経験や分析方法、勘所なども語って頂きます。

併せてこの講座にご参加頂くことにより、異業種の交流も活発化し、重要な情報交換も可能になると思います。

そしていつか学習院マネジメント・スクールと共同実験を、小売りを交えて、産学共同研究として実施できれば、さらに多くの新たな知見が得られるものと思います。是非、積極的なご参加をお待ちしております。

学習院マネジメント・スクール 所長
学習院大学経済学部教授
<監修> 上田 隆穂

概要

現在、市場には様々な商品が販売されているため、消費者に商品内容を理解してもらい、購入してもらうことは、以下の点より非常に困難になっております。

- ①小売店舗で扱われる商品の購買意思決定が店頭でなされる事が多くなっている。
- ②商品に関する情報が溢れすぎており、価値が埋もれやすい。
- ③消費者は個々の商品を価格だけで購買するのではなく、生活スタイルに沿って購買を行っている。

従って、これから自社商品の販売力を向上するには、顧客行動と顧客意識の双方を意識する事で、店頭力を向上する必要があります。

本講座では、受講された皆さんに、データを活用した企画・提案力をつけてもらうことを最終的な目標にしております。

本講座の前半では、POS データやアンケートデータの分析手法を講義・実習形式で学んでいただきます。後半ではグループ実習により、主に POS データを用いた流通向け企画提案書を実際作成し、提案内容を発表していただきます。

学習院大学 経済学部 講師
<コーディネータ> 兼子 良久

【 本講座の具体的な目標 】

本講座の具体的な目標は以下の 2 点です。

- ・POS データ及び、その周辺データを使った分析手法を理解し、活用することが出来る。
- ・POS データ及び、その周辺データを用いて、効果的な販売戦略施策を提案することが出来る。

募集要項

- 【受講対象者】 小売業、食品・日雑消費財関連メーカーなど(Word・Excel を使える方)
- 【講義日程】 2011年6月28日～2012年2月29日
全13回 19:00～20:30 (最終回は15:00～18:00の予定)
- 【講義方式】 講義とコンピュータ実習とグループ学習を組み合わせ進めていきます。
- 【受講料】 300,000円(懇親会費及び合宿費含む)
+ソフトウェア代-21,000円(エクセル統計アカデミック版)(税込)
※エクセル統計をお持ちでない方のみソフトウェア代がかかります
※ソフトウェア代は変動する場合があります
※演習時(第3回・4回・5回・9回)はPCを各自ご持参ください
ソフトウェア対応環境: WindowsXP、WindowsVista、Windows7
Excel2003、Excel2007、Excel2010
※受講料(合宿費を含む)の返金は致しません。予めご了承下さい。
- 【合宿】 10月28日(金)・29日(土)
コープさっぽろ店舗視察
*東京(羽田)⇒札幌 往復交通費、宿泊代、28日夕食代は、受講料に含まれます。
- 【定員】 30名 (最低催行人数15名)
- 【申込方法】 添付の申し込み用紙にご記入の上、FAXにてお送りください。
- 【コミュニケーション】 第1回・6回(予定)・13回の講義終了後に、講師・受講者間相互のコミュニケーションを目的に1時間程度のPotluck(懇親会)を校内にて開催いたします。
- 【教室】 学習院大学 西5号館3F 301教室
- 【その他】 第13回(最終回)は、受講生による成果発表会を行いますので、受講生の上司、人事担当者や申込み責任者の方にご出席いただきたいと思います。その他の講義日にも参観を歓迎いたします。詳しくは事務局までお問い合わせください。

講義スケジュール

第1回 6/28(火) 講義☆	「全体説明/POS データ活用の方向性」	上田 隆穂 兼子 良久
第2回 7/5(火) 講義	「POS データの活用領域と分析手法」	守口 剛
第3回 7/12(火) 講義/演習	「データ分析の手法①: 標準偏差・相関分析・回帰分析」	兼子 良久
第4回 7/19(火) 講義/演習	「データ分析の手法②: 価格弾力性の算出」	兼子 良久
第5回 7/26(火) 講義/演習	「データ分析の手法③: 数量化理論 I 類・コレスポネンス分析」 「グループワーク説明・過去のMD大会の資料の課題説明」	兼子 良久
第6回 9/13(火) 講義☆	「過去のMD研究大会の資料の検討・講評」	上田 隆穂 兼子 良久 斉藤 嘉一
第7回 9/20(火) 講義	「企業事例①: キリンビール株式会社」	野沢 誠治
第8回 10/4(火) 講義	「企業事例②: ハウス食品株式会社・株式会社マクロミル」	西岡 徹夫 三好 淳一
第9回 10/11(火) 講義/演習	「データ分析の手法④: 異常値を見つけるための時系列分析の活用」 「グループワーク検討」	兼子 良久 斉藤 嘉一
第10回 合宿 10/28(金) 29(土)	「店舗視察&コープさっぽろ講演」	米田敬太郎
第11回 11/29(火) 講義	「グループワーク検討」	兼子 良久 斉藤 嘉一
第12回 1/24(火) 講義	「直前報告/グループワーク検討」	兼子 良久 斉藤 嘉一
第13回 2/29(水) プレゼン☆	「成果発表会」	大見 英明 上田 隆穂 兼子 良久 斉藤 嘉一

※「☆」は Potluck(懇親会)開催日

【講師】

(登壇順)

- 上田 隆穂 (学習院マネジメント・スクール 所長/学習院大学 経済学部 教授)
- 兼子 良久 (学習院大学 経済学部 講師)
- 守口 剛 (早稲田大学 商学学術院 教授)
- 斉藤 嘉一 (明治学院大学 経済学部 准教授)
- 野沢 誠治 (キリンビール株式会社 企画部 市場リサーチ室 室長)
- 西岡 徹夫 (ハウス食品株式会社 マーケティング本部 お客様生活研究センター)
- 三好 淳一 (株式会社マクロミル マーケティングソリューション事業グループ ソリューション本部 第4リサーチユニット)
- 米田 敬太郎 (生活協同組合コープさっぽろ マーケティング室 調査グループ)

【オブザーバー 及び コメンテーター】

- 大見 英明 (生活協同組合コープさっぽろ 理事長)

『GMS』講座 ー小売データ分析異業種交流講座 プログラムー

第1回 < 6月28日(火)19:00~20:30>

学習院大学 経済学部 教授
学習院マネジメント・スクール 所長
上田 隆穂
学習院大学 経済学部 講師
兼子 良久

◇オリエンテーション 兼子良久 30分

【概要】

本講座の概要及びスケジュールについてご案内いたします。

◇POS データ活用の方向性 上田隆穂 60分

【概要】

POS データ活用の方向性についてお話します。現在のPOS データの活用の範囲は、どちらかというブランドレベルの話が多く取り扱われていますが、いわゆる「虫の目」だけではなく、「鳥の目」的な分析にも利用する必要もあります。つまり、どういうレベルのPOS データ活用レベルがあるのかを確認し、それぞれを事例で明らかにします。その上で、現状では欠けている領域について言及し、分析するための仮説づくりについて言及します。また最後にコープさっぽろの店舗別 POS データを用い、PB 売上比率と店舗の業績の関連を検討します。

第2回 < 7月5日(火)19:00~20:30>

早稲田大学 商学学術院 教授
守口 剛

◇POS データの活用領域と分析手法

【概要】

POS データは、特定の商品アイテムの販売動向を把握できるだけでなく、インスタプロモーションなどのマーケティング活動の効果分析を行うことができます。さらに、ブランドの評価や市場における競争構造の分析にも適用できます。第6回の講義では、POS データの活用領域と分析手法について、具体的な分析例を交えながら説明します。

第3回 < 7月12日(火)19:00~20:30>

学習院大学 経済学部 講師
兼子 良久

◇データ分析の手法①：標準偏差・相関分析・回帰分析

【概要】

データ分析の最も基礎的な手法について解説します。平均値とともに、データの特徴を示す代表的な指標である「標準偏差」、データ間の関連性の強さを調べる「相関分析」、データから予測を行う「回帰分析」の3つの手法を中心に学びます。

第4回 <7月19日(火)19:00~20:30>

学習院大学 経済学部 講師
兼子 良久

◇データ分析の手法②：価格弾力性の算出

【概要】

第3回の講義内容を基に「価格弾力性」の算出の仕方について解説します。「価格弾力性」は、価格や値引き額の決定において重要な役割を果たします。価格を安くしても販売量があまり伸びなかったり、価格を高くしても販売量が鈍らなかったりすることがあります。これは、買い手が価格の変化に対して鈍感であり、どのような価格でも似たようなものだと感じているときに起こります。このようなときには値引きはあまり意味を持ちません。一方、価格を変化させると、販売量が急激に伸びたり落ち込んだりすることもあります。これは、買い手が価格に対して非常に敏感であるときに起こります。「価格弾力性」とは、製品やサービスの買い手が価格の変化に対して反応する程度を数値化したものであり、「価格弾力性」の値から値引きの効果を判断することが可能になります。

第5回 <7月26日(火)19:00~20:30>

学習院大学 経済学部 講師
兼子 良久

◇データ分析の手法③：数量化理論Ⅰ類・コレスポネンス分析

【概要】

予測をする手法には「回帰分析」以外にもあります。第5回では、回帰分析の発展形であり、新商品開発にも応用されている「数量化理論Ⅰ類」について解説します。また、製品のポジショニングマップを描く際に使われる手法である「コレスポネンス分析」についても解説します。「コレスポネンス分析」は、あらかじめ集計されたデータを基にポジショニングマップを描く手法なので、実際にアンケート調査をしなくても、インターネット等で公開されている集計表があれば、簡単にポジショニングマップを描くことが出来る非常な便利な多変量解析手法です。

第6回 <9月13日(火)19:00~20:30>

学習院マネジメント・スクール 所長 上田 隆穂
学習院大学 経済学部 講師 兼子 良久
明治学院大学 経済学部 准教授 斉藤 嘉一

◇過去のMD研究大会の資料の検討・講評

【概要】

過去のマーチャンダイズ研究大会で発表された提案書を検討し、良い提案書・悪い提案書にはどのような違いがあるのかを議論します。

第7回 <9月20日(火)19:00~20:30>

キリンビール株式会社 企画部 市場リサーチ室 室長
野沢 誠治

◇企業事例①

【概要】

POSデータの活用方法について、活用事例を踏まえた解説を行います。

第8回 <10月4日(火)19:00~20:30>

ハウス食品株式会社 マーケティング本部 お客様生活研究センター
西岡 徹夫
株式会社マクロミル マーケティングソリューション
事業グループ ソリューション本部 第4リサーチユニット
三好 淳一

◇企業事例②

【概要】

POSデータの活用方法について、活用事例を踏まえた解説を行います。

第9回 <10月11日(火)19:00~20:30>

兼子 良久/斉藤 嘉一

◇「データ分析の手法④:異常値を見つけるための時系列分析の活用」

◇グループワーク検討

【概要】

グループワークの演習で店頭力UPの施策から商品の売り上げと小売業の売上向上の双方を実現する提案書を作成していただきます。また、時系列分析を異常値の発見のために使う方法について解説します。

第10回 <2011年10月28日(金)29日(土)>

生活協同組合コープさっぽろ マーケティング室 調査グループ
米田 敬太郎

◇「店舗視察&コープさっぽろ講演」

【概要】

北海道へ1泊2日の合宿を行います。

- 1日目 コープさっぽろ米田様よりご講義及び店舗視察
- 2日目 店舗視察

第 11 回 <11 月 29 日(火)19:00~20:30>

兼子 良久/斉藤 嘉一

◇グループワーク検討

【概要】

グループワークの演習で店頭力UPの施策から商品の売り上げと小売業の売上向上の双方を実現する提案書を作成していただきます。また、時系列分析を異常値の発見のために使う方法について解説します。

第 12 回 <2012 年 1 月 24 日(火)19:00~20:30>

兼子 良久/斉藤 嘉一

◇直前報告/グループワーク検討

【概要】

グループワークの演習で作成していただいた提案書の最終検討を行います。

第 13 回 <2012 年 2 月 29 日(水)15:00~18:00>

【オブザーバー 及び コメンテーター】

生活協同組合コープさっぽろ 理事長

大見 英明

上田 隆穂/兼子 良久/斉藤 嘉一

◇成果発表会

【概要】

グループワークで作成していただいた提案書を小売業に向けたイメージでグループ単位で発表していただきます。

※講座内容は予定です

講師陣ご紹介

[監修・第1回講師]

上田 隆穂 (学習院マネジメント・スクール 所長 学習院大学 経済学部教授)

【略歴】

1953 年三重県四日市生まれ。兵庫県私立甲陽学院高等学校卒業後、東京大学経済学部入学。卒業後、株式会社東燃に入社。同社退職後、一橋大学大学院商学研究修士課程に進み、1982 年修士課程、1985 年博士課程単位取得、一橋大学商学部助手に就任。1986 年学習院大学経済学部経営学科専任講師、助教授を経て 1992 年、同教授。2000 年経営学博士。2009 年度から 2010 年度経済学部長。

主要業績としては、『マーケティングを学ぶ <上> 売れる仕組み』共編著(2008 年、中央経済社)、『テキストマイニングによるマーケティング調査』共編著 (2005 年、講談社)、『プライシング・サイエンス』共編著(2005 年、同文館)、『日本一わかりやすい価格決定戦略』著(2005 年、明日香)、『有斐閣アルマ 価格・プロモーション戦略』共編著(2004 年、有斐閣)、『マーケティング価格戦略』著(1999 年、有斐閣)などがある。

【研究分野】

マーケティング、価格・プロモーション戦略、深層心理分析など

[コーディネータ・第3回・4回・5回講師]

兼子 良久 (学習院大学 経済学部 講師)

【略歴】

1999 年日本大学大学院経済学研究科博士前期課程修了。
同年、株式会社エスアイピーに入社し、マーケティング・リサーチ業務に従事。
2004 年に学習院大学大学院経営学研究科博士前期課程に進み、
2006 年同課程修了。2009 年、博士後期課程単位取得退学。
(有)スネイルコーポレーション代表。早稲田大学オープンカレッジ講師。
学習院大学経済学部・専修大学商学部非常勤講師。
著書に『MBA エssenシャルズ』(2008 年、東洋経済新報社)、『文系でもわかるビジネス統計入門』(2010 年、東洋経済新報社) (ともに共著)がある。

【研究分野】

マーケティング、特に「価格マーケティング」。

[第2回 講師]

守口 剛 (早稲田大学 商学大学院 教授)

【略歴】

早稲田大学政治経済学部経済学科卒業、東京工業大学大学院理工学研究科経営工学専攻博士課程修了、博士(工学)。財団法人流通経済研究所、立教大学を経て、2005年より早稲田大学商学大学院教授。

主な著書に、『プロモーション効果分析』朝倉書店、『価格・プロモーション戦略』有斐閣アルマ(共編著)、『マーケティング・サイエンス入門』有斐閣アルマ(共著)、『POS・顧客データの分析と活用』同文館(共著)などがある。

【研究分野】

マーケティング、マーケティング・サイエンス、価格・プロモーション戦略、顧客データ分析など

[第8回 講師]

三好 淳一 (株式会社マクロミル マーケティングソリューション
事業グループ ソリューション本部 第4リサーチユニット)

【略歴】

青山学院大学院 国際経済学研究科 国際経済学専攻卒。

株式会社インタースコープ入社後、耐久消費財、消費財等において調査、統計解析の実務に携わる。その後、ヤフー・バリュー・インサイト株式会社にて米国 Sawtooth 社コンジョイント分析ツール、CBC(ChoiceBasedConjoint)、ACA(AdaptiveConjointAnalysis)導入プロジェクト、プライシングやラインエクステンションのためのシナリオプランニングをサポートする独自シミュレータ開発プロジェクトを統括。販売データとコンジョイント実験をマッチングさせた需要予測手法の研究開発と実務に携わる。

その後、株式会社マクロミルにて ACBC(AdaptiveChoiceBasedConjoint)導入プロジェクトを統括。引き続き、需要予測手法・シミュレータの研究・開発と実務に携わる。

[第9回 ・ グループワーク講師]

斉藤 嘉一 (明治学院大学 経済学部 准教授)

【略歴】

明治学院大学経済学部卒業後、学習院大学大学院経営学研究科博士課程に進み、1997年博士前期課程、2003年博士後期課程を修了。2000年日本大学経済学部専任講師、2006年同准教授を経て、2011年明治学院大学経済学部准教授。博士(経営学)。

主要業績として、『文系でもわかるビジネス統計入門』東洋経済新報社(共著)、「ITはITを呼ぶか? 便益を部分的に共有するIT製品間のダイナミックな補完と代替」流通研究 12巻2号、「複数製品の併用とスイッチを組み込んだ普及モデル」マーケティング・サイエンス 14巻2号(共著)、「真剣に考慮されるブランドになるための価格を推定する」『プライシング・サイエンス』同文館に所収などがある。

【研究分野】

マーケティング、マーケティング・サイエンス、消費者行動、IT製品の普及と採用など

お申し込み方法

- 【申し込み方法】 ・申し込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてお送りください。
要領が記入された E-mail でも承っております。
・お申し込みの確認後、請求書をお送りいたします。
・お申込み後1週間経っても事務局から連絡がない場合、念のため、ご一報
ください。
- 【受講定員】 30名(定員になり次第締め切らせて頂きます)
- 【締め切り日】 2011年6月21日(火)
- 【受講料】 300,000円(懇親会費及び合宿費含む)
+ソフトウェア代 21,000円(税込)※エクセル統計をお持ちでない方のみ
・お振込みの際は必ず貴社名を明記してください。
・振込み受入票をもって領収書に代えさせていただきます。
・受講料(合宿費を含む)の返金は致しません。予めご了承下さい。
- 【キャンセルについて】 お振込み後にキャンセルが発生した場合には返金いたしかねます。
代理出席をお願い致します。

場 所

- 【教室】 学習院大学(JR 目白駅)西5号館3F 301教室
- 【交通機関】 目白駅改札口を右へ出て、直ぐの学習院西門よりお入りください。
(車での登校はご遠慮ください)

お問合せ先：学習院マネジメント・スクール(GMS)事務局 担当：磯部・伊東
〒171-0031 東京都豊島区目白 1-3-19
TEL：03-5992-1213 FAX：03-5992-1219
E-mail：gms-off@gakushuin.ac.jp
URL <http://open.gakushuin.ac.jp/gms/>

