

Press Release

2016年1月14日
株式会社オークローンマーケティング

報道関係者各位

.....

【ショップジャパン CSR 活動】

ショップジャパン アカデミー×慶應義塾大学 M1/F1 層を新規顧客として取り入れ、売上拡大を見込む 新しいショッピングエクスペリエンスを用いた戦略をテーマに共同研究

.....

「ショップジャパン」を運営する、株式会社オークローンマーケティング（本社：名古屋市東区）は、2015年6月にスタートした教育支援プログラム「ショップジャパン アカデミー」の活動として、慶應義塾大学の学生と共同研究を実施しました。なお、共同研究期間は、2015年11月19日～12月22日までです。ショップジャパン アカデミーと大学のコラボレーションは、日本大学商学部に通じて2回目となります。

本活動は、「M1/F1層※を新規顧客として取り入れ、売上拡大を見込む、新しいショッピングエクスペリエンスを用いた戦略」をテーマにした、慶應義塾大学商学部 高橋郁夫教授のゼミとショップジャパン社員による共同研究です。

当社は、テレビショッピングやEコマースといった通販のみならず、オムニチャネル戦略を強化しています。本活動のテーマは、オムニチャネル戦略を更なる成功に導くためにも重要であると考え、共同研究のテーマといたしました。

本活動では、ゼミ生約50名が4チームに分かれ、ショップジャパン社員とのディスカッションを経て、最終研究結果報告会が行われました。M1/F1層である学生らの強みである「既成概念にとらわれない視点」や「トレンドの察知力」と、ショップジャパンの知見が組み合わせられたことでシナジーを生み出し、個々では成しえない新たな提案がありました。

※：「M1/F1」層とは、マーケティングで用いられる、ターゲットとなる顧客の年齢別区分の名称のことを意味する。「M1」層は20歳～34歳の男性、「F1」層は20歳～34歳の女性のことを表す。

■ショップジャパン アカデミー×慶應義塾大学 共同研究について

<研究テーマ>

M1/F1層を新規顧客として取り入れ、売上拡大を見込む、新しいショッピングエクスペリエンスを用いた戦略

<参加学生について>

慶應義塾大学 商学部 高橋郁夫教授のゼミ生 43名
2年生 10名、院生 1名（聴講のみ）

<参加社員について>

経営層・ショッピングエクスペリエンス関連部署社員 計 15名

当社のCSR活動は、ショップジャパンが提唱するポリシー「Profit Centric Tree」（お客様、社会、従業員などすべてのステークホルダーへの“豊かさ”の循環）を体現し活動しています。ショップジャパンアカデミーは当社が行うCSR活動の一環として、社内教育および社外への教育支援活動の総称として、活動を進めています。

これからも、さまざまな社会貢献活動を通じて、ショップジャパンとステークホルダーとの“豊かさ”の循環を活性化し、「世界中でより豊かなライフスタイルを実現する」という当社のビジョンの具現化に努めてまいります。

Press Release

■ショップジャパンでは、積極的に採用活動を行っております■

以下のリンクより、詳細情報をご確認ください。

<中途採用ページ>

<http://www.oaklawn.co.jp/recruit/index.html>

本件に関するお問い合わせ先

株式会社オークローンマーケティング 広報担当

東京都港区虎ノ門1丁目23番1号 虎ノ門ヒルズ森タワー 21階

TEL : (03) 6746-0324 FAX : (03) 3501-5324

EMAIL : pr@shopjapan.co.jp URL : www.shopjapan.co.jp