

授業特別協力者(ゲストスピーカー)報告書

テーマ : カゴメによる流通との関係づくりと需要創造型マーケティング
授業特別協力者名 : 宮地 雅典 氏
実施日時 : 2024 年 10 月 25 日(金) 3 時限
担当教員名 : 寺本 高
授業科目名 : マーケティング・チャネル論
履修者数 : 208 名

実施結果

宮地氏より以下のアジェンダで講義をいただいた。

1 カゴメのご紹介, 2 マーケティングにおけるチャネル戦略, 2 カゴメの需要創造事例①瀬戸内レモン, ②野菜を取ろうキャンペーン

本講義内での今回の特別講義の位置づけとして、食品メーカーの大半が「管理型チャネル」を展開する中で、チャネルの構成員である取引先卸売業者、小売業者に対して自社商品を販売してもらうためのモチベーションづくりを進める先進的な事例として扱った。

講義内容からの示唆として、大手コンビニエンスストア、スーパーマーケットなど小売業へのパワーが強くなっている中で、メーカーがこのような強力な小売業者と連携して取り組んでいくためには、①消費者からの支持のある強力なブランドを持つこと、②そのブランドをプッシュ型ではなくプル型のマーケティングを目指すこと、③そのプル型マーケティングからもたらされる世間での話題性から小売業としてこのブランドを扱わざるを得ない、ぜひ扱いたいという意向を導き出すこと、が挙げられる。これらの点を受講生各自がしっかり考察するために、次回講義までの課題レポートを課した。

質疑応答の時間帯には 6 名の受講学生からたいへん有意義な質問があり、より講義が盛り上がったとみられる。実際の受講者数は履修登録者の 6 割程度の約 150 名である。

