

中央大学国際経営学部 企業訪問報告書

調査テーマ	株式会社レアソンの企業研究
報告者	国際経営学部国際経営学科 2年 加藤凜
調査日	2023年11月6日
調査先	株式会社レアソン
担当教員身分・氏名	咲川孝教授
担当 CVS	布尾和也 野平彩夏
授業科目/学部企画名	企業訪問
参加学生数(学年)	1年生 23人
調査趣旨・目的	グローバルに活躍する株式会社レアソンを企業訪問することで、マーケティング・リサーチへの理解を深める。
調査結果	<p>今回は、株式会社レアソンをオンライン形式で企業訪問し、R&CD 部総括部長である高桑健太郎様に経歴や、レアソンの事業形態、コンサル業務についてお話を伺った。その後、参加学生からの質問にも答えていただいた。</p> <p>レアソンは、ソニーグループのひとつであるソニーマーケティング株式会社の子会社であり、マーケティング・リサーチ、コンサルティングを行っている企業である。消費者調査や、競合調査、自社調査やデータ活用支援など幅広い分野のサービスを展開している。</p> <p>高桑様は、レアソンの強みについて、テーマにあったソリューションを選択することができること、グローバルに対応できること、事業計画や新市場開拓などにも対応でき、調査の幅が広いこととおっしゃっていた。調査方法についても、インタビューやアンケート調査、行動観察などその課題にあわせた調査方法を用いているとご説明いただいた。海外でのコンシューマーリサーチの際は、実際にその国に足を運ぶことで、住環境や文化の違いも調査されているという。国ごとにその業界で大きなシェアを獲得している企業・ブランドは異なり、その企業に対するイメージや認知度もさまざまである。また文化によってバイアスも異なるため、調査対象国の文化的背景をつかむことがリサーチの解釈に大きく影響すると教えていただいた。</p> <p>また、コンサルティング業務において、クライアントとの継続的な関係の構築が欠かせないとお話をされていた。その関係作りのために、レアソンでは、さまざまなニーズにあわせ、トータルソリューションの解決だけではなく、その一部を切り出した形でのプロジェクト受注もされているという。参加学生からはクライアントとの信頼関係を構築するうえで重要視していることについて質</p>

問があった。高桑様からは、クライアントが依頼する内容には何らかの目的があるため、その目的まで探ることを意識している、とご回答いただき、コンサル業務における信頼関係を構築することやクライアントのニーズを解釈することの重要性を理解することができた。

今回の企業訪問では、レアソン株式会社の業務内容やリサーチのやりがいについて伺うことができ、マーケティング・リサーチやコンサルティングへの理解を深めることができた。高桑様自身、何かわからないことを調べるのが好きで、リサーチすることが好きだとおっしゃっていた。自分の興味や好きなことが仕事につながっていること、また、顧客のニーズを理解し、ソリューションを提供しサポートすることが素敵だと感じた。今後の大学生活でも自分の興味・関心を大事にし、探求心を持っていたいと思う。

企業の方との集合写真

