

# インナー大会 プレゼン部門 2019 専用企画シート

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

大学名（フリガナ）	学部名（フリガナ）	所属ゼミナール名（フリガナ）
フリガナ センシュウダイガク	フリガナ ケイエイガクブ	フリガナ オガワゼミナール
専修大学	経営学部	小川ゼミナール

※大会申込書に記入したチーム名から変更することはできません。

※パワーポイント内に動画を使用している場合は「有・無」を記入し、「有」の場合は使用するスライド番号も記載してください。

チーム名（フリガナ）	代表者名（フリガナ）	チーム人数 （代表者含む）	PPT 内動画 （有・無）	動画使用 スライドページ
フリガナ チームフクブクロ	フリガナ シモソノワカコ	4	無	
チーム福袋	下園わかこ			

※当日使用する PC、マイク、レーザーポインター機能付きワイヤレスプレゼンターは会場に準備しております。

これらは個別にご用意いただいても大学施設・設備の関係上ご利用いただけませんのであらかじめご了承ください。

発表時に使用する成果物（例：商品化した●●、店舗で配布したパンフレット、調査時に使用したアンケート）

PowerPoint

※成果物の配布は、『禁止』とさせていただきます。

## 研究テーマ（発表タイトル）

福袋を売るには

※必ず<企画シート作成上の注意>を確認してから、ご記入をお願いいたします。

### 1. 研究概要（目的・狙いなど）

現代において、企業は福袋をより多く販売するために様々な売り方を行っており、実際にどのような売り方が消費者に有効なのかを調べたい。

### 2. 研究テーマの現状分析（歴史的背景、マーケット環境など）

経済学的には福袋は合理的なものではないと認識されているが、それは日本中で販売しており、たくさん消費されている。企業が福袋を販売する目的は、売れない商品の在庫処理と福袋の話題性などを利用し、企業を PR することの2つが主だと考える。よって、企業にとって福袋は消費者に多少のリスクを負わせたくて販売したいものかといえる。しかし、現代では福袋の売り上げを伸ばすために、中身の情報を開示したり、金券を一緒に入れて販売したり、福袋の限定品を新たに製造するなど、その売り方は多様化してきている。しかし、傾向としては、企業側は金銭に関わる売り方よりもその中身を重要視している。

### 3. 研究テーマの課題

福袋を販売する多くの企業がほかの企業の商品と差別化を図るために、様々な売り方を考え、それを実施しているが、それ乱歩なかで消費者に有効な売り方は具体的にどのようなものか。

金券については消費者が受け入れてくれる最安値はどこなのか。

#### 4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

現代の消費者は、中身の情報よりも金銭的なことを重視していて、さらに、具体的にいくらお得なのかよりも、一円でも得かどうかにかかわらず人が多いことが分かった。よって、企業側は、中身の情報よりも金額を公開すべきであり、具体的な値段を示さなくても、消費者に得があることさえ示すことができれば、購入者を増やすことにつながる。

また、金券はリピート客を増やすことにとっても有効であり、その値段は福袋の販売額に相当するものでなくてもよい。

#### 5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

専修大学学生 239 名へのアンケート

#### 6. 結果や今後の取り組み

福袋を実施している企業、もしくはこれから実施したい企業にコストをかけることなく、消費者に有効な売り方を提案する。

#### 7. 参考文献

[https://www.uniqlo.com/jp/?gclid=EAIaIQobChMI2eHD\\_ZDm5AIVEz5gCh11oQzpEAAYASAAEgJy-fD\\_BwE](https://www.uniqlo.com/jp/?gclid=EAIaIQobChMI2eHD_ZDm5AIVEz5gCh11oQzpEAAYASAAEgJy-fD_BwE) (2019.7.10)

##### <企画シート作成上の注意>

※本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、実行委員会から審査員(ビジネスパーソン・大学教員)の方々に事前にお渡しいたします。

※本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1 チーム・1 点提出してください。また、インナー大会終了後、プレゼン部門にご協力いただいている日経ビジネス様（株式会社日経 BP マーケティング）に大会結果ページを作成いただいております。大会結果ページにはチーム名やご提出いただいた本企画シートが掲載されます。

※本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1~7 以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。

※本企画シートは、インナー大会プレゼン部門実行委員会への連絡事項と企画シート作成上の注意を含め、4 ページ以内に収めてください。実行委員会から審査員に渡す際は、A4 サイズでプリントし、4 ページ目までをお渡しします。

※大会参加申込み時点から、チーム編成の変更(チームの人数・交代など)は、「不可」とさせていただきます。ただし、チームメンバーの留学等やむを得ない事情でチーム編成に変更が生じる場合は、実行委員会(プレゼン局)にご連絡ください。実行委員会側で協議のうえ、ご返答いたします。なお、参加申込書提出時からのチーム名変更は「不可」とさせていただきます。

※商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日本学生経済ゼミナール関東部会・日経 BP 社・株式会社日経 BP マーケティングは一切の責任を負いません。

※書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先(使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など)を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Web サイト上の資料を利用した場合は、URL とアクセスした日付を明記してください。

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

※パワーポイント内で動画を使用する場合は、必ず「有」とご記入ください。「有」の場合は使用するスライド番号も明記してください。動画を使用する際の注意事項は参加要項に記載しております。

※成果物を使用する場合は、必ず企画シートにご記入ください。企画シートにてご記入が無い場合、発表当日のご使用を「不可」とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

↑ ここまでを 4 ページ以内におさめて、ご提出ください