

第9回 西日本インカレ（合同研究会）専用企画シート

必ず<企画シート作成上の注意>をご確認いただき、ご記入をお願いいたします。

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) カンサイダイガク	フリガナ) ケイザイガクブ	フリガナ) ニシムラ タケシゼミ
関西大学	経済学部	西村 雄志 ゼミ

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）
フリガナ) ビーチーム	フリガナ) ハシモト リュウセイ	4
B チーム	橋本 竜青	

研究テーマ（発表タイトル）

BtoB 取引の新提案

1. 研究概要（目的・狙いなど）

就職活動を進める中で、非常によく目にする「BtoB」「BtoC」という言葉。単純な疑問から調査を進めると、様々な特徴が見えてきた。そこで今回は、BtoB 取引と、BtoC 取引を比較、違いを明らかにし、そこから見えてくる BtoB 取引の課題に対して改善案を提案する。

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）

BtoC 取引では、インターネット取引(EC)が盛んであるが、BtoB 取引は現状、取引対象の違いから営業マンによる足によるところが大きい。そんな BtoB の市場において、インターネット取引の導入をより進められると、様々な問題点が改善できる。

3. 研究テーマの課題

BtoB 取引は一口にアナログである点が課題だと言える。アナログであることは、顧客と長期的な関係を結びやすいなど、長所でもあると考えられるが、そればかりでは時代においていかれかねない。営業担当個人の力に頼りすぎる現状では、様々なリスクが発生する。また、意思決定が組織的であるが故に、取引がスムーズに行われない問題もある。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

我々は上記の問題に対して、インターネットを用いたアプローチを提案する。今まで営業マンの足で行っていた作業を一部システム化することで、購買プロセスのいくつかを簡易的に通過できるのではないかと考えた。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

専門書の精読。

BtoB, BtoC 取引を行う企業をサンプルとして数社挙げ、参考にした。

6. 結果や今後の取り組み

BtoB 取引における全体的な課題は様々発見できたので、これからは BtoB 取引を行う企業の中でも業界を絞って、ピンポイントな課題と改善案を提案していく。

また、就職活動が本格化していくため、今回の研究を生かした業界研究を行いたい。

7. 参考文献

岩本俊幸著(2016)『BtoB マーケティング&セールス大全』同文館出版

庭山一郎著(2015)『BtoB のためのマーケティングオートメーション正しい選び方・使い方』翔泳社出版

佐藤義典著(2011)『事例でわかる実戦 BtoB マーケティング』日本能率協会マネジメントセンター

余田拓郎, 首藤明敏編著(2013)『実践 BtoB マーケティング : 法人営業成功の条件』東洋経済新報社

本田元著(2012)『市場創造のプロモーション技法 : B2B 市場における新規顧客開拓』中央経済社

● パワーポイント内に動画を使用されている場合、動画を使用しているスライドのページをご記入ください。

なし

● 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、調査に使用したアンケート)

なし

【企画シート作成上の注意】 ※「第9回 西日本インカレ(合同研究会)大会参加要項」も合わせてご確認のうえ、企画シートの作成を行ってください。

- ・本企画シートは審査の対象となり、予選会・本選の前に、審査を行っていただく大学教員・企業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、翌年3月に公開予定の「大会結果 Web ページ」に掲載されます。
- ・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、作成上の注意を含め、4ページ以内に収めてください。事務局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、西日本インカレ事務局にご連絡ください。事務局より手続きについてご連絡をさせていただきます。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。
- ・企画内容は、未発表の(過去に他誌・HPなどに発表されていない)ものに限りです。ただし、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。
- ・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、著作権の使用許諾を得てください。日経 BP 社・日経 BP マーケティング社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。
- ・発表時に使用する成果物がありましたらご記入ください。記入がない成果物は大会当日使用することができません。また記入いただいた内容について、事務局から代表者の方に確認をさせていただく場合がございます。
- ・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。