

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）セツナンダイガク	フリガナ）ケイエイガクブ	フリガナ）ハタケヤマゼミナール
摂南大学	経営学部	畠山ゼミナール

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）アンダーニジュウニセンバツ	フリガナ）ハマゾノ マサヤ	4
U 2 2 選抜	濱園 雅也	

研究テーマ（発表タイトル）

なぜ人々は衝動買いをするのか？

1. 研究概要（目的・狙いなど）

本研究の目的は、企業が消費者に衝動買いをさせるために、どういった戦略を策定しているのかを明らかにすることである。この研究結果を踏まえて企業が消費者に対し、より衝動買いを促進させるための戦略を提案する。この研究の始まりは、メンバーの共通点としてよく衝動買いをすることが判明し、企業に衝動買いを促進させる戦略があるのではないかと予想したことである。この背景から、衝動買いを促進させる企業の戦略を明らかにする。

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）

世の中の企業はすべて、人々がいつの間にかお金を使ってしまうように仕向ける戦略を開発している。企業は人間が合理的な存在ではなく、感情によって左右される生き物であり、無意識のうちに操作されやすいことを熟知しており、隠れたメッセージや微妙なデザインを使って人々に衝動買いをさせるように仕向けている。

3. 研究テーマの課題

- ① 様々な層の人に商品を買ってもらうにはどうすればいいか
- ② 消費者が商品を見て魅力的に感じさせるようにどういった見せ方があるか
- ③ ついで買いをさせて売り上げを伸ばしていけるようにするにはどうすればいいのか

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

- ・文献調査にて衝動買いを促進させる方法を調べる。
- ・その結果を踏まえて自分たちならどういった戦略をとるか提案する。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

- ① ・新製品やお買い得商品、季節のイベント商品を入り口付近に置く。
店に入るきっかけ作りになる。
 - ・店内入り口付近にカゴを置く。カゴを持つと店内を回ってもらえる可能性が上がるためついで買いを促進。
 - ・関連商品を置く。酒の近くにつまみを置いたり、ファッション誌の向かいに化粧品を置くなどターゲットに関連する商品を近くに配置。無意識のうち

について買いを誘う。

- ・レジ前とカウンター前について買いやすい低価格のものを置く。

② 白熱灯

食べ物のおいしさを引き出す光

蛍光灯→食べ物が冷めて見え、おいしさが半減してしまう。

白熱灯→食べ物はできたとっぴく美味しそうに見せることができる。

③ POP 広告を使って衝動買いさせる。いくつか案を出す。

6. 結果や今後の取り組み

企業の戦略は消費者の購買意欲を促進させ、結果衝動買いにつながっていることがわかった。

提案①：イベントのほかにも自社だけのイベントを実施して衝動買いを促す。

提案②：有名アーティストとコラボして、ライブのグッズ販売に自社の商品を販売してもらう。

7. 参考文献

- ・井上崇通（2012）『消費者行動論』同文館出版
- ・葛西紀巳子（2004）『売れるお店の色彩学』同文館出版
- ・竹内稔（2001）『コンビニ店長の本』商業界
- ・今野良香（2009）『誰でもすぐにつくれる！売れる「手書きPOP」のルール』同文館出版
- ・特集1 セブン、ローソン、ファミマ 使いこなす！（日経 TRENDY, 2014/08 号, 46～49 ページ掲載）店長が語る！ コンビニの舞台裏
- ・特集2（日経レストラン, 2003/07 号, 42～50 ページ掲載）実験で 分かった！「美味しさ」の 正体—同じ料理でも、「味」はこんなに変わる

● 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きます。
- ・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。