

＜中部電力／楽天／エムズコミュニケーション／ネットマイル＞

電力小売自由化とマーケティング戦略

～家庭分野参入を見据えて～

日時 2015年4月20日(月) 12時30分～午後3時30分

会場 ホテルオークラ東京 東京都港区虎ノ門2-10-4 本館1階「コンチネンタルルーム」

I. 中部電力の家庭分野への展開と将来展望

【12:30～13:25】

電力は2016年に、ガスは2017年に全面自由化を迎えます。本講義は、これらの動きに対する中部電力株式会社の「現在の取組み」および「将来的な戦略」につきまして、主に家庭用分野のエネルギー販売の面からお話しさせていただきます。

1. 当社が目指す「総合エネルギー企業」とは
 - (1) エネルギーマーケットにおける当社の現状
 - (2) シェア拡大の必要性
2. 家庭用分野への具体的な打ち手
 - (1) スマートサービスを実現するポータルサイト(スマートメーターとの連携を視野に)
 - (2) ライフサポートサービスを通じたお客さまとの「つながり」の再構築
3. 家庭用分野への将来的な販売戦略
 - (1) 「豊かな暮らしのコーディネーター」を目指して
 - (2) 家庭用ガス販売をめぐる動き
4. 中部エリアを超えた展開
5. 質疑応答／名刺交換

中部電力株式会社 お客さま本部 部長 林 欣吾 氏

II. 楽天経済圏モデルと低圧電力市場

【13:30～14:15】

楽天は「世界一のインターネット・サービス企業になる」ことを目標に、世界的にもユニークなB2B2C型のマーケットプレイスの提供のほか、旅行予約、金融、電子書籍などの多様なサービスを共通の会員プログラムを通じて提供可能なビジネスモデル「楽天経済圏」を構築しています。本講演では、2016年の低圧電力市場開放にむけた楽天的取り組み、特に楽天スーパーポイントを活用したマーケティングプランについて説明致します。

1. 楽天経済圏モデルの概説
2. 楽天エナジーの取り組み事例
3. 低圧電力市場について
4. 楽天スーパーポイントを活用したマーケティング
5. 質疑応答／名刺交換

楽天株式会社 エネルギー事業長 菅原 雄一郎 氏

III. 電力小売市場とポイントサービス

【14:20～15:30】

III-1. 電力市場参入時のポイントサービス導入の留意点

国内唯一のポイントコンサル会社としてガイアの夜明けに紹介され、既に大手複数社の通信、電力等のインフラ産業におけるポイントサービス導入のコンサルティングを行っているエムズコミュニケーション社が、ポイントサービスの導入の秘訣、戦略設計の考え方を同社の最新生活者意識調査、事例から解説致します。

1. 最新調査から見る生活者のポイント意識～ポイントサービスと値引きとの違い
2. ポイントブランド力から見る支持される企業のポイントサービスとは
3. インフラサービス企業のポイントサービス活用目的と落とし穴
4. 顧客ロイヤルティの獲得と成功するポイントサービスの秘訣
5. 質疑応答／名刺交換

株式会社エムズコミュニケーション 代表取締役社長 岡田 祐子 氏

III-2. 電力自由化とポイントプログラムの有効性

ネットマイル社は日本で初めてインターネットでの共通ポイントプログラムサービスを開始した企業です。現在のネット上でのポイントプログラム実施している企業はネットマイル社のサービスを手本にして展開しています。ポイントプログラムがどのように消費者向けのロイヤリティ向上やリテンション、活性化に役に立つかマーケティングの視点から説明し、さらにポイントシステム構築時に陥りやすい罠についても解説いたします。

1. ネットマイルビジネスモデルの概説
2. ポイントプログラムの種類
 - (1) 共通ポイントvs独自ポイント
3. ポイントプログラムの役割
 - (1) どのようなサービスに効果的か
 - (2) メリット・デメリット
4. ポイントシステム開発の注意点
5. 質疑応答／名刺交換

株式会社ネットマイル 代表取締役CEO 畑野 仁 氏

PROFILE 林 欣吾(はやし きんご)氏

1984年 京都大学法学部 卒業/同年 中部電力入社/1992年 ニューヨーク大学 MBA取得/2001年 東京支社 課長/2005年 販売本部 市場調査グループ グループ長/2008年 長野支店 営業部 部長/2011年 経営戦略本部 事業戦略グループ 部長/2013年 お客さま本部 部長/2014年 e-暮らし株式会社(いいくらし)社長(併任)

PROFILE 菅原 雄一郎(すがわら ゆういちろう)氏

1999年4月 東京電力株式会社入社/2008年5月 米国ワシントン大学経営大学院修了
2012年1月 楽天株式会社入社 社長室/2012年8月 同社 エネルギー事業長(現任)/2013年3月 株式会社日本エコシステム 社外取締役/2014年7月 エネルギー需要開発有限責任事業組合 職務執行者(現任)

PROFILE 岡田 祐子(おかだ ゆうこ)氏

慶應義塾大学卒業後、大日本印刷株式会社入社/カードマーケティング、CRM業務に携わり、2003年9月同グループ会社として設立された株式会社エムズコミュニケーションの代表取締役社長就任(現任)。国内唯一のポイントサービスコンサル会社社長としてガイアの夜明けに出演。著作:「成功するポイントサービス」WAVE出版/関連著書:「ガイアの夜明け2011」(日経ビジネス人文庫)

PROFILE 畑野 仁(はたの じん)氏

1989年 マツダ(株)入社/1997年 慶應義塾大学経営大学院修了(MBA)/日本コカ・コーラ入社 ブランドポートフォリオマネジャー/2000年11月 ネットマイル社創業 取締役COO/2009年1月 三井物産よりネットマイル社をMBOLして、代表取締役CEO就任(現任)/インタレストマーケティング社社外取締役(現任) ネットマイルのビジネスモデルで日本IT大賞受賞

- 受講料 1名につき 32,400円(税込)
同一団体より複数ご参加の場合、2人目以降 27,000円(税込)
- お申込方法 お申込フォームにご記入いただきFAXでお申込み下さい。
折返し、受講証(当日ご持参下さい)、請求書、会場地図をご本人様宛てにお送り致します。
お申込み後、5日以内にお手元に届かない場合は必ずご一報下さい。
※お客様のご都合でキャンセルされる場合は、「開催1週間前まで」にお申し出下さい。
その後のキャンセルは、お申し受けできませんのでご了承下さい。
※ビル内は禁煙になりますので、ご了承の上お申込み下さい。
- お支払方法 請求書を発行いたしますので、開催日までに銀行振込でお願いします。
(遅れる場合はご相談下さい)

4月20日(月)		「電力小売自由化とマーケティング戦略」		申込日	月	日
貴社名						
所在地	〒					
TEL	()	-	FAX	()	-	
E-mail	ブロック体でのご記入をお願いいたします。					
氏名	所属部署・役職					

※「受講証」等の送付先が上記と異なる場合は下記にご記入下さい。 [E]

通信欄	●エムズコミュニケーション様紹介にて申込み
-----	-----------------------

セミナーへのお申込みではなくE-mailアドレスのみご登録の方は左記へ✓を入れて下さい。
今回ご参加されない方であっても、あなたのE-mailアドレスをご記入し、お送りいただければ次回以降E-mailでご案内致します。

■主催(お申込み・お問い合わせ先) 株式会社 新社会システム総合研究所
お申込み受付 FAX 03-5532-8851

〒105-0003 東京都港区西新橋2-6-2 友泉西新橋ビル4階
Tel:03-5532-8850/E-mail:info@ssk21.co.jp/URL:http://www.ssk21.co.jp
※配信停止、宛先変更、個人情報の苦情及び相談・開示は上記までご連絡下さい。