



*** マーケティングEXPO 2022 ZOOM大会 ***

全国各地が大集合！「ECサイトのプラットフォーム構築に向けて」

マーケティング EXPO2022 ZOOM大会



日時

2022.11月16日 水

14:00 ~ 18:00

(講座とオンライン交流会)

養成講座・講師：株式会社ロードフロンティア
代表取締役社長 並木 将央 様

●地域のキーマンづくり リーダー養成講座 part.2 (Zoom)
第6回「部下のモチベーションを上げる感情の管理の仕方」

名称：マーケティングEXPO 2022 Zoom大会

会期：2022年11月16(水) 14:00~18:00

主催：一般社団法人マーケティング委員会



マーチングEXPO 2022 Zoom大会

2022年11月16日（水） 14:00～18:00

第Ⅰ部 進行：日比野 薫 理事 『マーチングEXPO 2022』第Ⅰ・Ⅱ部参加用URL 



- 14:00～14:05 理事長挨拶…………井上 雅博 理事長
- 14:05～14:30 越境ECサイトの運用に向けた取り組みについて…………宮崎 佳昭 理事
- 14:30～14:55 今後のマーチング委員会発行誌について…………瀬田 章弘 理事



第Ⅱ部 進行：利根川 英二 塾長

14:55～15:50 **マーチングアカデミー塾 第9回ウェビナー**

- 14:55～15:10 表紙の街…………岐阜プラザマーチング委員会／ヨツハシ株式会社 林 加緒莉 様
- 15:10～15:30 活動報告…………いよマーチング委員会／佐川印刷株式会社 岡田 義雄 様
- 15:30～15:40 日本全国おすすめ情報①…やまがたマーチング委員会／株式会社大風印刷 加藤 憲二 様
- 15:40～15:50 日本全国おすすめ情報②…ひむかマーチング委員会／株式会社八宏印刷 薬王寺 文宏 様



(休憩) 10 分間

第Ⅲ部 進行：利根川 英二 塾長 『マーチングEXPO 2022』第Ⅲ部参加用URL 



16:00～17:45 **地域のキーマンづくり リーダー養成講座 part.2 (ZOOM)**
第6回『部下のモチベーションを上げる感情の管理の仕方』

講師：並木将央氏(株式会社ロードフロンティア 代表取締役社長)

- 17:45～17:55 総括…………利根川 英二 塾長
- 17:55～18:00 閉会挨拶…………井上 雅博 理事長



参加者総数

⇒ 21会員42名

(内訳 ⇒ 会員:25名、協賛:8名、報道:2名、他:7名)

1. 第1部

マーチング委員会からのお知らせ

- ①.越境ECサイトの運用に向けた取組みについて
- ②.今後のマーチング委員会発行誌について

2. 第2部

アカデミー塾 : +m vol.9 : **Max37名**

3. 第3部

並木塾オンラインセミナー : **Max32名**



マーチング EXPO2022 ZOOM大会
全国各地が大集合! 「ECサイトのプラットフォーム構築に向けて」

日時 2022.11月16日(水) 14:00~18:00

【主催】 実行: 日野 慶彦 理事 「マーチング EXPO 2022」 第1部参加URL 
14:30~14:35 理事挨拶-----村上 雅博 理事長
14:35~14:40 越境ECサイトの運用に向けた取組みについて-----宮本 佳祐 理事
14:40~14:55 今後のマーチング委員会発行誌について-----兼田 章弘 理事

【協賛】 進行: 杉山 英二 専長
14:55~15:50 マーチングアカデミー塾 第9回ウェビナー
14:55~15:10 表紙の巻-----社団法人マーチング委員会/ヨコハマ株式会社 林 加藤 幹
15:10~15:30 活動報告-----いよマーチング委員会/依田印刷株式会社 田中 壽雄 幹
15:30~15:40 日本全国に対する情報サービスがECサイトのマーチング委員会/株式会社大塚印刷 兼田 章二 幹
15:40~15:50 日本全国に対する情報サービスがECサイトのマーチング委員会/株式会社大塚印刷 兼田 章二 幹

【休題】 10分間
【協賛】 進行: 杉山 英二 専長 「マーチング EXPO 2022」 第2部参加URL 
16:00~17:45 地域のキーマンづくり リーダー養成講座 part.2 (ZOOM)
第6回「部下のモチベーションを上げる感情の管理の仕方」
講師: 並木 裕央氏(株式会社ロードフロンティア 代表取締役社長)
17:45~17:55 閉会挨拶-----杉山 英二 専長
17:55~18:00 閉会挨拶-----村上 雅博 理事長

株式会社ロードフロンティア
代表取締役社長
並木 裕央
経営コンサルタント
1975年生まれ、
東京理科大学大学院工学研究科
電気工学専攻博士課程修了、日本テキ
ス・インフレーションメテック株式会社、つくば
研習センター研究員兼、法政大学経
営大学院イノベーション・マネジメント研
究科修士課程修了、株式会社ロードフロン
ティアを設立し、成興社会経営コンサルテ
ィング、企業セミナーや大学での講演など
を幅広く行う。2014 The Japan Times「次
世代のアジアの経営者100人(2014)」に選出。

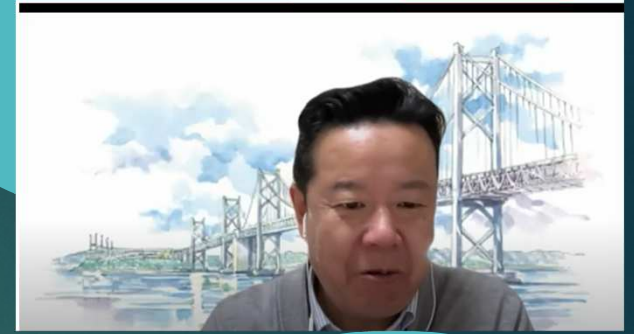
主催 一般社団法人 マーチング委員会
●お問い合わせ: マーチング委員会本部・事務局
TEL:03(8111)1117 FAX:03(8111)1210

RICOH  imagine, change.
KONICA MINOLTA 

マーチング委員会からのお知らせ

テーマ：越境ECサイトの運用に向けた取組みについて

宮寄佳昭理事 (さぬきマーチング代表 ミヤプロ代表取締役)



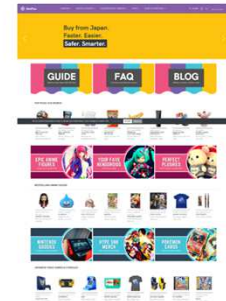
越境ECショッピングモール 「ゼンプラス」出店について

マーチング委員会越境ECサイト運営委員会

さぬきマーチング委員会 2022,11,16

ゼンプラス越境ECモールサービス概要

- ユーザー数：約100万人以上
- 購入点数：200万点以上
- 発送国数：150カ国以上
- 対応言語
 - 各国版サイト、カスタマーサポート
 - 英語・ロシア語・ウクライナ語・スペイン語・フランス語・マレー語・ベトナム語・簡体中国語・繁体中国語・アラビア語・ドイツ語・イタリア語・トルコ語・ポルトガル語・日本語(15言語に対応)
 - * 導入予定言語：タイ語・韓国語
- ZenPlus(ゼンプラス)3つの特徴
 - ①英語不要 ②日本国内の倉庫に発送 ③決済代行



1. ゼンプラスへの出品 (ECサイトの種類)

ECサイトは、大きく「出店型(テナント型)」と「出品型(マーケットプレイス型)」の2つに分類することができますが、今回の「ZenPlus(ゼンプラス)」での越境ECについては「出品型(マーケットプレイス型)」となります。

モールプラットフォームに各企業が出品する形態が「出品型(マーケットプレイス型)」で、Amazonがその代表例です。(対して「出店型(テナント型)」の代表的なサイトとしては楽天市場やヤフーショッピングなどが挙げられます。)



2. 販売するもの

- はがきセット、レプリカ、Tシャツ、トートお酒(国限定)、などでセット(最低10,000円~10万)
 - ・低価格帯のセットにする必要はない(特に絵画・イラストなどは日本国内の感覚とは異なる)
- 日本各所のイラストを集めたもの
 - ・各マーチング委員会のイラストを横断的に集めたものも有効だと考えられます。

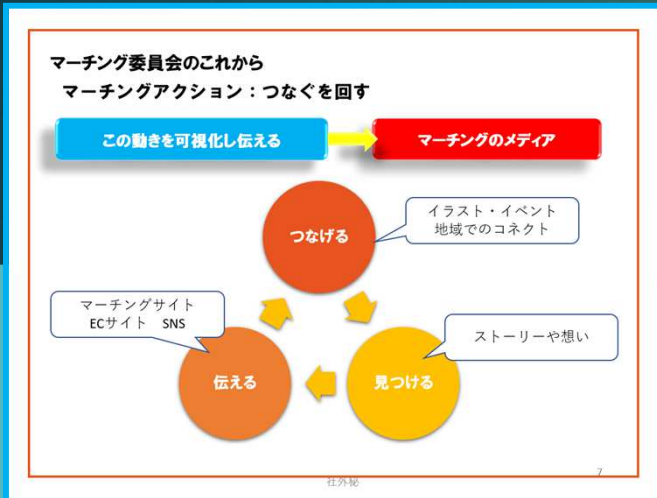


などカテゴリーをいくつか作る。定期的に越境ECサイト運営委員会で出品する内容を考える。

マーチング委員会からのお知らせ

テーマ：今後のマーチング委員会発行誌について

瀬田章弘理事 (あだちマーチング代表 弘和印刷代表取締役)



マーチング委員会の活動

Our Vision:
日本の地域を元気に豊かにする。

Our Mission:
日本各地域の誇りを醸成し、魅力を再発信する。

Our Action:
地域のたからを見つけ、互恵関係をつくる。

社外秘



アカデミー塾 +M vol.9 表紙紹介

岐阜ぷらざマーチング委員会 林 加緒莉様 (ヨツハシ)



岐阜ぷらざマーチング委員会



ぎふ信長まつり

- 11月の第一土曜・日曜に開催。織田信長公を讃える秋まつり。
- 春の道三まつり、秋のぎふ信長まつりが岐阜市の2大まつり
- 今年の信長役は木村拓哉さん



生活情報誌 月刊ぷらざ

- 1991年創刊。
- 現在は新型コロナウイルス感染症の影響を受けて2カ月に1度、合併号を発行。
- 昨年の7・8月合併号で満30年を迎え、現在は361号を発行。



ぎふまちスケッチ

- 岐阜の見どころをイラストと文章で紹介し、魅力を改めて見つめ直すきっかけとする。
- 現在連載86回目
- 岐阜城、高山祭、白川郷、郡上踊り等取り上げた題材は多岐にわたる。



谷汲山 華厳寺 (揖斐川町)

- 「谷汲さん」と親しまれる延暦17年創建の古刹
- 西国三十三所観音巡礼(日本遺産)の巡礼最終地



参道ぶらり散歩①

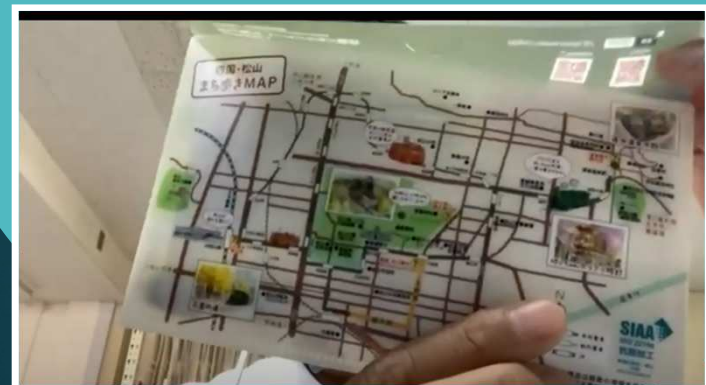
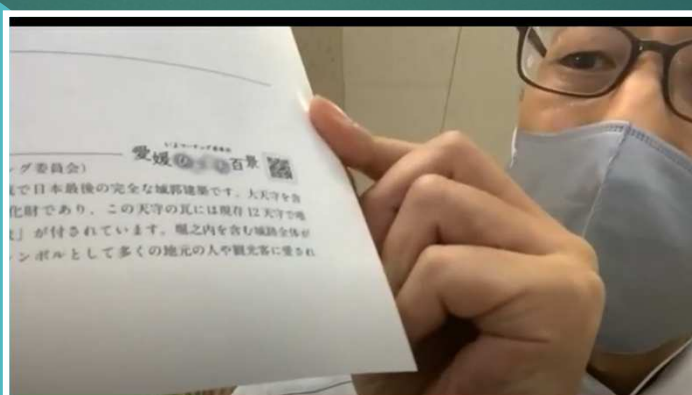


えのきや...創業100年の老舗食事処。炭火であぶる大玉の焼団子が人気。



アカデミー塾 +M vol.9 活動報告 1

いよマーチング委員会 岡田善雄様 (佐川印刷)



アカデミー塾 +M vol.9 おすすめ情報1



やまがたマーチング委員会 加藤憲二様 (大風印刷)

山形県 山形市 やまがたマーチング委員会
株式会社 大風印刷 担当：加藤 憲二(左)、渋谷 一彰(右)

冬の風物詩「樹氷」をイメージした
日本初の白いクラフトビール
蔵王ブルワリー「SNOW MONSTER(スノー モンスター)」

蔵王の大自然が育んだ良質な
水を仕込んだ4種の味わい

蔵王ブルワリー
〒990-2303
山形県山形市蔵王上野宇南坂1096-18
<https://www.zao-brewery.jp/>
Tel.023-666-8151

蔵王温泉や霧氷、スキーで賑わう蔵王山麓の大鳥居に輝く

蔵王の大自然が育んだ良質な水を仕込んだ4種の味わい

蔵王の樹氷をイメージした日本初の白いクラフトビール「SNOW MONSTER」、日本一の収穫量を誇るサクランボを贅沢に使用した「YAMAGATA さくらんぼ ALE」、蔵王の松と杜をイメージした「MATSUNOMORI ALE ~Re-fresh

わえます。併設レストラン「Crang Dining」では、食材の宝庫・山形ならではの食材を使用した地産地消のオリジナルメニューがビールと共に楽しめます。

(左)蔵王山をイメージした道の駅「蔵王Crang pizza」
(右)蔵王温泉牧場で育てられた「蔵王牛」のローストビーフ



アカデミー塾 +M vol.9 おすすめ情報2

ひむかマーケティング委員会 薬王寺文宏様 (八宏印刷)



宮崎県 宮崎市 ひむかマーケティング委員会
株式会社 八宏印刷 専務取締役 薬王寺 文宏

鉄板で焼き上げる宮崎牛ステーキと
絶品!南の島豚のねぎ豚しゃぶ

南の島豚の葱しゃぶ



オリジナルの鉄板システムで焼き上げる宮崎牛はまさに絶品です

牛や鶏ばかりじゃありません
宮崎は豚も旨いです!!



南の島豚の葱しゃぶは、葱と一緒に宮崎名物
釜揚げうどん風にあげます!

南の島豚は沖縄在来種の島豚(ア
ター)を父とし、宮崎県川南町で肥育・
改良された豚で、肉のさめが細かく脂身
に甘みがあるのが特徴です。その肉を
ほんのりピンク色になるまでしゃぶしゃぶ
し、葱と一緒に食す味わいは絶品です。
オプションで牡蠣しゃぶもできます。

また特許を取得したオリジナルの鉄板
システムで焼き上げる宮崎牛は、外は

カリッと中は肉の旨味や甘みがジュ
ワーとあふれ、宮崎牛のポテンシャルを
存分に引き出します。宮崎
へお越しの際は是非*肉汁
のワンダーラン
ド*を訪れてみ
ませんか。



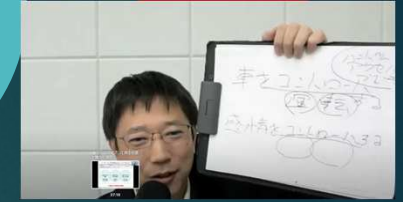
生でも、焼いても美味しい豊前海一
粒かきも是非ご堪能ください

AUBE.鉄板料理 つむぎ
〒880-0002 宮崎県宮崎市中央通8-23 大丸ビル2階
営業時間:18:00~翌1:00 定休日:日曜日 Tel.0985-27-8839

地域のキーマンづくり リーダー養成講座 part 2

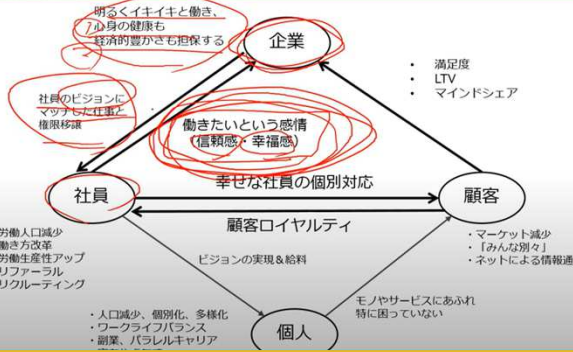
第6回「部下のモチベーションを上げる感情の管理の仕方」

講師：並木将央氏（株式会社ロードフロンティア代表）



成熟社会だからこそ必要

しかし、転職が当たり前になり年功序列・終身雇用・組合という3つの神器が崩れると、社員は仕事に自己実現を求め、社員ファーストとなります。企業に求められているのは、自己実現の場を提供できているか？です



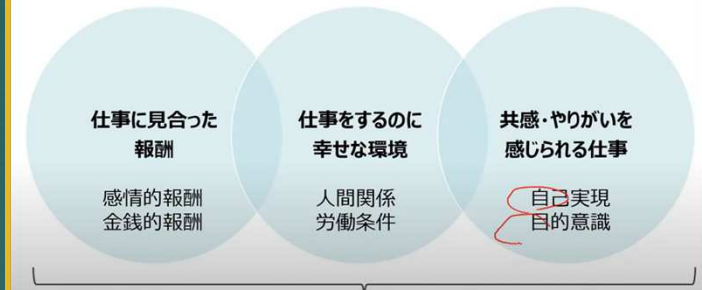
1on1で話すことは？

焦点と時間軸に分けると9つに分けることができます。毎度、すべての項目を話す必要はありません。現在の部分に重きを置いて、話を引き出していくとよいです。業務だから聞いているという態度を取ったり、相手へ誤った把握をして知ったかぶりをしたりすると、部下の心は閉ざされていきます。顕在化していない部分も理解しようと努めることが重要です。各項目同士が繋がっていくと、そこで働く意欲が高まります

時間軸	過去	現在	未来
焦点			
組織レベル	理念・制度・カルチャー	人間関係	組織方針
個人レベル	パーソナリティ	ライフスタイル	将来キャリア
業務レベル	振り返り	業務不安	業務改善

リーダーシップを成熟社会にシフトするには

成熟時代では、メンバーの価値観がバラバラとなっています。リーダーシップはメンバーに下記3つの要素が整うようにしていくことです。そのためにメンバーが求めていることや感情を理解し、仕事内容を変更したり経営陣にアプローチしたりしていきます



大事なのは感情の管理

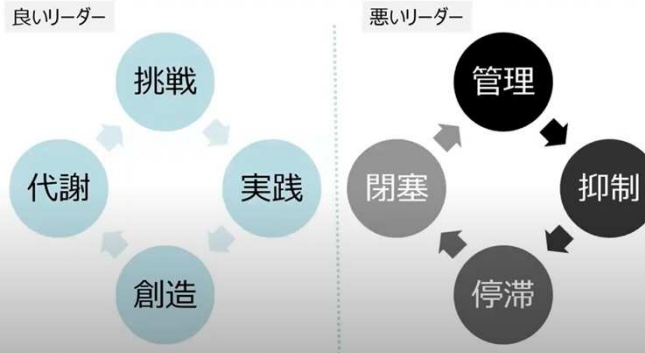
成熟社会だからこそ、1on1に注目されている

成熟社会となり社員ファーストとなったからこそ1on1が日本でも注目されるようになりました。日本企業の導入で早かったのはYahoo!で2012年、経営陣の刷新のタイミングで1on1を導入しています。上司から「ちょっといい？」は言えますが、部下から「ちょっといいですか？」と自分のお願いを聞いてもらうためのことは言いづらいので、定期的な場があるのは好ましいです。1on1では個人と業務と組織の距離を離れさせないことが重要です



フォロワーシップを育てるリーダーとは

良いリーダーは「挑戦→実践→創造→代謝」の循環を、悪いリーダーは「管理→抑制→停滞→閉塞」の循環を回します



どんな人をリーダーにするべきか

では、どんな人をリーダーにするとき良いか見ていきましょう。自社を愛し、自分を知り、自社を誇ることができることが最低条件です。人に興味のない人をリーダーにはしてはいけません



プレイヤーとリーダーの能力は別で考える