



2025年2月13日
株式会社 ONE COMPATH

【3/12 ロート製薬・アサヒビール登壇 ハイブリッドセミナー開催】 「買えるお店がわかる」認知から購買へのラストワンマイルのつなぎ方 ～会場では活用事例とともに、データ整備やプロジェクト推進の裏話も～

TOPPAN グループの株式会社 ONE COMPATH（ワン・コンパス）が運営する法人向け地図ソリューション「Mapion Biz（マピオンビズ）」では、「『買えるお店がわかる』」ことで実現する認知から購買へのラストワンマイルのつなぎ方を2025年3月12日（水）15時より開催します。本セミナーはオフライン・オンラインのハイブリッド開催となります。

本セミナーでは、ロート製薬株式会社とアサヒビール株式会社をゲストにお迎えし、お客様相談室部門とマーケティング部門、それぞれの視点から販売店検索の導入から運用まで、具体的な事例を交えながらご紹介します。セミナー終了後、リアル会場では懇親会を予定しています。ゲストの皆さまも参加されますので、ぜひ交流や意見交換の場としてご参加ください。

お申し込み（参加無料）<https://onecompath.com/seminar/20250312/>

ONE COMPATH

ロート製薬・アサヒビールの事例に学ぶ
お客様相談室・マーケティング部門必見！

「買えるお店がわかる」ことで実現する
認知から購買への
ラストワンマイルのつなぎ方

2025 03.12 水
15:00～18:00 終了予定（開場14:30）
オンライン+会場開催・参加無料

ロート製薬株式会社
馬場谷 英司

アサヒビール株式会社
酒井 哲郎

株式会社ONECOMPATH
服部 健太

「この商品、どこで売っていますか？」——消費財メーカーに多く寄せられるこの問合せには、二つの重要な側面があります。ひとつは「買えるお店がわからない」という、お客様の不便な体験を解消すること。そして、TVCM や SNS など獲得した購買意欲を、最大限の成果につなげること。商品認知を確実な購買へとつなぎ、より良い体験をお客様へ提供する。そのための戦略的な購買導線のつくり方とは——。本セミナーでは、ロート製薬株式会社とアサヒビール株式会社をゲストにお迎えし、マーケティング部門とお客様相談室部門、それぞれの視点から販売店検索の新たな可能性についてお話しします。

■オンラインセミナー開催概要

タイトル	「買えるお店がわかる」ことで実現する認知から購買へのラストワンマイルのつなぎ方
開催日時	2025年3月12日(水) 15:00～18:00 ※14:30 開場



	第1部 / 15:00～15:55 (ハイブリッド開催) 第2部 / 16:05～17:00 (会場参加者限定) 懇親会 / 17:00～18:00 (会場参加者限定)
参加方法	会場とオンラインのハイブリッド開催
参加費	無料 ※事前登録制
開催場所	【会場】東京都港区芝浦 3-19-26 TOPPAN 芝浦ビル (20名まで) 【オンライン】ZOOM ※オンライン参加をお申し込みされた方には、開催日が近づきましたら ZOOM URL をメールにてお送りいたします
対象	食品・飲料、医薬品、日用品などの消費財メーカー様 ✓ ブランドマネージャーの方 ✓ マーケティングをご担当の方 ✓ お客様相談室に携わる方 ✓ データ活用をご担当の方
主催	株式会社 ONE COMPATH
詳細・お申し込み	以下サイトからお申し込みください。 https://onecompath.com/seminar/20250312/
注意事項	※当社判断により競合他社など一部の方のご参加をお断りさせていただく場合がございます。 ※今回ご提供いただく個人情報は、株式会社 ONE COMPATH の個人情報保護方針に基づき厳重に管理いたします。 ※内容、スケジュールは変更になる可能性があります。 ※会場参加の定員に達した場合、オンラインのご参加をお願いする場合がございますのであらかじめご了承ください。

【プログラム】

<第1部> 「どこで買える？」を、攻めと守りの武器に。～ロート製薬とアサヒビールが語る成功事例～
買えるお店マップは、「この商品はどこで買えますか？」というお問い合わせへの対応効率化を目的に、メーカーのお客様相談室向けに開発されたサービスです。しかし近年、その活用の幅は大きく広がり、今やマーケティング戦略の重要なツールとして注目を集めています。消費行動の変化への対応や競合他社との差別化を目指し、導入を検討する企業が増加する中、いち早く取り組んできた企業は、どのような課題を解決し、どんな成果を上げているのでしょうか。ゲストスピーカーとしてロート製薬株式会社の馬場谷氏とアサヒビール株式会社の酒井氏をお迎えし、導入から運用、アクセスログを活用したデータ分析まで、具体的な事例を交えながらご紹介いただきます。

<登壇者>

馬場谷 英司氏 (ロート製薬株式会社 基幹情報システム部 アプリケーショングループ)

酒井 哲郎氏 (アサヒビール株式会社 マーケティング本部 コミュニケーションデザイン部)

服部 健太 (株式会社 ONE COMPATH ビジネスデザイン部 ゼネラルマネージャー)

<第2部> 【会場参加者限定】シークレットトークセッション「買えるお店マップの導入裏話」

会場参加者限定の特別企画として、3名の登壇者によるシークレットトークセッションを開催いたします。買えるお店マップの導入前・導入後の【あれこれ】について、実際に導入を主導した2人だから話せるリアルな経験談を、クローズの場で包み隠さずお話しいただきます。さらに、事前に皆さまから募集した質問にも、お時間が許す限りお答えいただきます。



<登壇者>

馬場谷 英司氏（ロート製薬株式会社 基幹情報システム部 アプリケーショングループ）

酒井 哲郎氏（アサヒビール株式会社 マーケティング本部 コミュニケーションデザイン部）

藤井 崇史（株式会社 ONE COMPATH ビジネスデザイン部 セールスアカウント 1G）

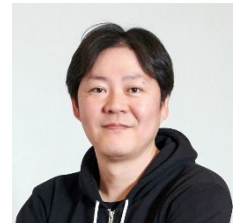
<懇親会>

軽食とお飲み物をご用意しております。参加者の方、登壇者の方との情報交換やご歓談をお楽しみ下さい。個別相談も承りますのでお気軽にご参加ください。

【登壇者 プロフィール】

馬場谷 英司（ロート製薬株式会社 基幹情報システム部 アプリケーショングループ）

レジャー事業開発企業の教育部門に所属し研修事業を経験。コールセンターアウトソーサーにて現場を知る法人営業として、様々な業種のコールセンター構築を実現。2015年にロート製薬に入社し、自社コールセンター業務に従事したのち、プロジェクトリーダーとしてCRMシステムリプレイスプロジェクトに携わる。2022年からは知見を基に副業としてDX支援サービスの提供も開始。2024年から現職、様々なDX推進に取り組んでいる



酒井 哲郎（アサヒビール株式会社 マーケティング本部 コミュニケーションデザイン部）

入社後、量販営業、業務用営業を経て、SNSやWebキャンペーンを利用したマーケティング・CRMによる顧客創造を実行するデジタルマーケティング部にて、「買えるお店」サイトを構築。同サイトを運営しながら、2024年4月からは、コミュニケーションデザイン部でブランドのデジタル販促や広告出稿を通じた、顧客とのフルファネルコミュニケーションを進めている。



服部 健太（株式会社 ONE COMPATH ビジネスデザイン部 ゼネラルマネージャー）

2007年にアウトソーシング会社へ入社し、BPOをはじめ業務コンサルティングサービスの企画運営を経て、新規事業立上げに参画。その後、メディア制作事業の事業部長に就任し、後に制作事業の分社化を実現。2020年よりONE COMPATHへ参画し、買いものエンゲージメント領域（Shufoo!・MapionBiz・LocalONE）における、カスタマーサクセス組織の立上げを行い、現在は同領域のセールスアカウント・カスタマーサクセスを統括。



藤井 崇史（株式会社 ONE COMPATH ビジネスデザイン部 セールスアカウント 1G）

出版社、リサーチ会社にて法人営業や拠点の立ち上げに参画。2020年8月にONECOMPATH大阪拠点の立ち上げメンバーとして入社。現在は主に西日本エリアでMapionBiz、Shufoo!等、各商材の新規セールスを担当。





■Mapion Biz「買えるお店マップ」について

店舗情報データと商品の出荷データを組み合わせることで、商品を取り扱う最寄りの店舗を自社サイトで検索・案内ができるサービスです。2017年12月に「取扱い店舗検索サービス」として提供開始。2024年9月に「買えるお店マップ」にサービス名を変更しました。お客様相談センターの業務負荷軽減のほか、SNSや当社が運営する電子チラシサービス「Shufoo!」との連動など、プロモーションやマーケティングにも活用できます。

■Mapion Biz について

月間1,200万人が利用する地図検索サービス「Mapion」をベースとし、法人向けに展開している地図ソリューション事業です。これまでに300社以上に導入されています。2020年11月、「Mapion Biz」としてブランド統合しました。「店舗検索サービス」「買えるお店マップ」「Google ビジネスプロフィール連携」「地図配信API・各種APIサービス」などを展開しています。

URL <https://www.mapion.co.jp/sales/>

■株式会社 ONE COMPATH について

所在地：東京都港区芝浦 3-19-26 TOPPAN 芝浦ビル

設立：1997年1月20日

資本金：500百万円

代表者：代表取締役社長 CEO 早川 礼

従業員：143名（2024年4月1日時点）

URL：<https://onecompath.com>

主なサービス：地図検索サービス「Mapion」、電子チラシサービス「Shufoo!」、ウォーキングアプリ「aruku&（あるくと）」、店舗情報プラットフォーム「LocalONE（ローカルワン）」など

* 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

* ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

お問い合わせ先

株式会社 ONE COMPATH 東京都港区芝浦 3-19-26
広報（千野、小西） press@onecompath.com