

# J A C S

## NEWSLETTER

日本消費者行動研究学会ニュースレター

第14巻第1号

発行日● 2006年5月16日

発行●日本消費者行動研究学会事務局

### 第32回 消費者行動研究コンファレンスの概要

#### < 統一論題 >

#### 消費者行動研究における店舗の役割: その科学的解明をめざして

春の消費者行動研究コンファレンスの開催日程が決定しましたので、ご案内致します。第1日目には、自由論題研究報告、統一論題研究報告、会員総会、懇親会を予定しています。第2日目には、統一論題研究報告、特別講演を予定しています。

#### 開 催 概 要

開催日: 2006年6月17日(土)~18日(日)  
会場: 函館大学(函館市高丘町)  
研究会参加費: 5,000円  
懇親会参加費: 5,000円  
参加申込: JACS Web サイト、ハガキ、FAX で受け付けております。

#### 〔第1日目〕

10:00 - 10:30 受付  
10:25 - 10:30 開会の辞  
10:30 - 12:00 自由論題研究報告(午前の部)  
12:00 - 13:30 昼食休憩(役員会)  
13:30 - 14:30 自由論題研究報告(午後の部)  
14:45 - 15:00 統一論題テーマ提起  
15:00 - 17:00 統一論題研究報告 I  
17:15 - 18:15 会員総会  
19:00 - 21:00 懇親会

#### 〔第2日目〕

9:30 - 10:00 受付  
10:00 - 12:00 統一論題研究報告 II  
12:00 - 13:15 昼食休憩(編集委員会)  
13:15 - 14:45 特別講演  
14:45 - 14:50 閉会の辞

## — 統一論題 —

### 消費者行動研究における店舗の役割： その科学的解明をめざして

高橋 郁夫(慶應義塾大学)

人間の行動は、行動主体である個人の特性と、その個人がおかれている環境との相互作用のもとで生まれると考えられます。それゆえ、どのような特性をもつ消費者がいかなる製品を選択するかという問題と同様に、それがどのような場所や状況で、いかに選択されたかという問題についても、多くの消費者行動研究者が関心を示してきました。製品の購買を、一連の意思決定プロセスとしてみるようになると、製品選択に及ぼす状況要因の影響はますます大きな意味合いをもってきます。今回のコンファレンスでは、そうした状況を与える代表的存在としての「店舗」を取り上げ、それに関連するこれまでの理論的・実証的研究の成果や分析手法を整理することによって、この種の研究の一層の科学化に寄与できればと考えています。

ここで、現実の世界に目を転じると、様々な「店舗」が次から次へと出現し、我々の消費生活に多様な影響をもたらしています。「店舗」に関する消費者行動研究の視点は、次のように分類されると考えられます。すなわち、店内における購買意思決定とそのプロセスに関するものと、店舗や小売業態の選択行動とそうした行動の社会的・経済的意味合いに関するものなどです。それらを、さらに細かく見れば、店内環境(BGMや照明・デザイン、販売員とのコミュニケーション等)の問題、店舗イメージやロイヤルティの形成、小売業態別に見た買物行動、快楽的ショッピングや感情体験としての買物等々、多くの具体的研究課題が存在しており、そこには活発な議論の可能性が秘められています。

このような問題意識に基づいて、6組の報告が統一論題として行われます。マーケティングのみならず心理学の視点からの報告や産学協同研究に基づく報告もあり、多角的な議論が展開されるものと期待されます。さらに、締めくくりとして、小売業の国際的学術誌として権威ある *Journal of Retailing* の編集長を務められた Charles Ingene 氏(ミシシッピ大学ビジネススクール教授)による特別講演(演題: "Role of Consumer Shopping Behavior in Determining Winners and Losers in the Competitive Battle between Retail Stores")も予定しています。

なお、昨年秋の会員総会で承認されたように、今回より2名の理事(今秋は竹村和久理事)と12名の幹事によって、コンファレンスのプログラム作成が行われるようになりました。特に、今回のプログラム作成に参画された幹事は、50音順に、石淵順也氏(関西学院大学)、奥瀬喜之氏(専修大学)、久米 勉氏(東京国際大学)、芳賀康浩氏(関東学院大学)、南 知恵子氏(神戸大学)、山本昭二氏(関西学院大学)の6名でした。また、新倉貴士氏にも事務局担当理事として何かとご助力頂きました。

最後になりましたが、初夏の北海道、函館大学に、多くの皆様にご参集下さり、研究と交流が一層深まることを心から願っております。

## — My Consumption — 距離感

井上 淳子(立正大学)

シドニーのフリーマーケットで一目惚れして購入した写真立てに、お気に入りの写真を入れて部屋に飾った。カンガルーの皮でできたその写真立ては、手の込んだ細工が施してあり本当にすてきなのだ。眺めながらマーケットの思い出に耽った。

どの国に行っても、人で賑わうマーケットを前にすると心が躍る。売られているものが、生鮮品であってもお土産品であってもそれは同じである。人々があつちに目を奪われこっちに目を奪われしながら、うろろしている感じが好きだし、オーナーと会話したり、交渉したり、どれを購入しようかと悩んでいる他人の様子を見ているだけでも楽しい。もちろんそんな雰囲気の中で、自分が特定の商品と運命的な出会いをするのが一番楽しいのだけれど。

フリーマーケットを歩いていると、各店のオーナーのカラーがよくわかる。愛想よく接客しているオーナーもいれば、絶対に売る気などないだろう、と思うくらい客を無視しているオーナーもいる。客が商品に触れると、乱れた陳列をすぐさま元通りにしようと、まるで追い払うかのように迫ってくるオーナーもいる。

実を言うと、私はにこやかに笑っているようなオーナーのところにはしか行けないタイプである。商品が気になっても、無愛想なオーナーに挑んでいく勇気がない。「誰かあのブースに行かないかな」などと周囲の様子を伺って、誰かが行

くとその後を追っていく。

そういえば、大学生のころ、毎日通る近所の八百屋に行けなかった。それは、店の人が常連客には満面の笑みで対応しているのに、私が物欲しそうな顔をして立ち寄っても相手にしてくれなかったからだ。八百屋でも一見さんお断りなのか、と傷ついて以来決して寄らなかった。

私の研究テーマであるリレーションシップ・マーケティングの考え方では、これも「あり」なのだろう。大学生の私は八百屋からリレーションシップを構築する相手として不適格者と判断されたのだ、きっと。相手にされなければ落ち込むせに、あまり距離を縮められるのも苦手らしい。先日帰省先の名古屋の百貨店で店員が明らかに私を識別して、親しげに対応してくれた(この店員、絶対誰かと勘違いしている思ったほど)。それなのに私ときたら、複雑な気持ちになって足早に店を後にしてしまった。東京で生活していて帰省したときしか訪れない店でなぜ、と懐疑心もあったからか、私は店員の努力を受け入れられなかったのだ。気に入っている店なのに嬉しいとは思えなかった。

人とつながることが好きな人間のはずだが、売り手と買い手とのリレーションシップを考えると、その実態がとても気になってしまう今日この頃。

この「My Consumption」企画の趣旨に則って、会員の方とのリレーションシップを広げ、私の些細な疑問の解決糸口を見つけていきたいと思う。

#### ◆筆者プロフィール◆

氏名:井上 淳子(いのうえ あつこ)

研究テーマ:リレーションシップ・マーケティング

趣味:旅をすること・旅のプランを立てること、ミュージカル鑑賞

一言:教員生活2年目に入りました。自転車操業から未だ抜け出せず……。頑張ります。

パトタッチ元は成蹊大学の山本晶先生で(「就職同期!」つながり)パトタッチ先は目白大学の井上綾野先生(月並みですが「同姓」つながりです。私同様、サプライズをどうぞ。)

#### <事務局より一言>

このコラムは、会員の皆様の間でのコミュニケーションをより円滑にするためのものです。今回のリレーは「就職同期!」のようです。同期は、永遠のライバルであり友ですね!お若い研究者を中心に、JACS 全体で「研究者の輪(和)」をどんどん広げていきましょう!

## 第6回(2006年度)

### JACS-SPSS 論文プロポーザル賞募集

日本消費者行動研究学会では、SPSS 社のご協力を受けて、若手研究者の研究支援ならびに学会の研究促進を目的とした、JACS-SPSS 論文プロポーザル賞(以下、JSP 賞)を設けています。

JSP 賞は、既に完了した研究ではなく、これから行われる研究に関するプロポーザルを評価対象とします。JSP 賞には、大学院修士在学中または修了後5年以内のJACS 学会会員であれば、どなたでもご応募頂けます。ただし、JSP 賞は若手研究者の研究支援ならびに学会の研究促進を目的としますので、指導教官や研究室の他のメンバーなどのJSP 賞応募対象者以外の方は研究協力者となります。そしてJSP 賞受賞者は受賞研究が完了次第、JACS 学会誌『消費者行動研究』への投稿をお願い致します。

受賞賞金の総額は50万円(最優秀賞1点30万円、優秀賞2点10万円)となっています。

2006年春のコンファレンスにおける審査委員会での審議により選出され、選出された研究は2006年秋のコンファレンスで研究結果を報告し、役員会で最優秀賞1点、優秀賞2点が選出されます。

第6回JACS-SPSS 論文プロポーザル賞へ応募を希望される方は、下記の要領にしたがいEメールにてお申込み下さい。多くの若手会員の方から、応募をお待ちしています。

#### <応募要領>

Eメールのタイトル:

「JACS-SPSS 論文プロポーザル賞応募希望」

- ① タイトル ② 氏名 ③ 所属
- ④ 連絡先(住所、電話番号、Eメールアドレス)
- ⑤ 概要(400字以内で、「研究の目的」「研究の方法」を明記して下さい)

<応募期日> 2006年5月31日(水)

<宛先> jacs@jacs.gr.jp

**学会費の「銀行振込み」についてのお願い**

学会費の銀行振込みについて、JACS事務局よりお願いがあります。JACS事務局の方で学会費の振込みの管理をしておりますが、「銀行振込み」の際に、大学名や企業名などの「組織名」から入力されますと、振り込みました「個人名」が特定できないというケースが出てきます。「銀行振込み」の際には、必ず「個人名」から記入するようしてください。どうぞよろしくお願い致します。

**ご所属・ご住所の変更についてのお願い**

ご所属やご住所が変更する際は、必ず JACS事務局へご連絡ください。就職や異動などの慌しさが一段落したらで結構ですので、お手数ではございますがよろしくお願い致します。

また、「郵便局の振込用紙」に変更箇所を明記いただく方がおりますが、手続上、データベースの修正は年度末となってしまいます。変更のご連絡は、下記 JACS 事務局までお願い致します。お電話、FAX、Eメールのいずれかでご連絡下さい。

**新入会員の募集について**

本学会への入会を希望される方は、下記の該当項目に☑をし、FAX もしくは郵便にて事務局宛に送付いただくか、ご希望の項目を明記の上、e-mail にてご連絡ください。折り返し、入会申込書等をお送りいたします。

**●入会資格****[学術会員]**

消費者行動の研究・教育に従事する大学の専任教員、大学院在籍者（在籍経験者を含む）、およびそれに準ずる者（文部省が学術研究団体と認める学会の正会員、大学の非常勤講師としての教暦を有する者、等）。但し、学術会員 2 名の推薦が必要。

**[賛助会員]**

本学会の趣旨に賛同する法人および個人。

**●年会費****[学術会員]**

5,000 円

（但し大学院生は 2,000 円に減免）

**[賛助会員]**

個人会員 1 口 5,000 円

法人会員 1 口 50,000 円

会員案内(入会申込書)の送付を希望します。 ( 学術会員 賛助会員 )  
次回コンファレンスの参加を希望します。

お名前:	ご所属機関:
住所: 〒	
TEL:	FAX:
e-mail:	

**●JACS 事務局のご案内●**

(事務局) 〒662-8501 西宮市上ヶ原1-1-155  
関西学院大学商学部 マーケティング研究室 (新倉貴士)  
TEL: 0798-54-6444 FAX: 0798-51-0903 Email: tniikura@kwansei.ac.jp

(事務取扱) 〒150-0012 東京都渋谷区広尾 1-1-39 恵比寿プライムスクエアタワー10F (SPSS 内)  
TEL: 03-5466-5520 FAX: 03-5466-5528 Email: jacs@jacs.gr.jp

<JACS Website>

<http://www.jacs.gr.jp/>