

平成 23 年 10 月 14 日

全国の大学研究者ネットワークを活用した 企業のビジネス課題解決プログラム「UICO」™を開発

株式会社電通（本社：東京都港区、社長：石井 直）は、企業のビジネス課題解決を目的に、大学研究者の知見とその傘下学生を有効活用するために、全国の大学研究者をネットワークした産学連携のソリューションプログラム「UICO」™（University Industry Coordination、愛称：ユイコ）を開発しました。

本プログラムは、この大学研究者ネットワークに参加する研究者の「専門的知見」と、その傘下学生の「行動力や発想力」などを組み合わせることにより、「市場調査・分析」「営業体制の現状についての診断と評価」「集客プロモーションアイデア」「商品開発」「事業開発」「ブランド活性化」など、様々な企業のビジネス課題解決をサポートすることを目的としています。

本プログラムに協力いただく大学側ネットワークとしては、全国 24 大学、37 名のマーケティング研究者が実践マーケティング視点で企業と大学研究者をつなぐことを目的とする「iCL 石井マーケティング研究会」（*1）、及びアジアの主要都市での様々なマーケットリサーチを手掛ける「流通科学大学アジア流通研究センター」（*2）があります。

本プログラムは、新たな視点でのビジネス課題解決を望む企業側と、実際の企業活動とその実践的なマーケティング活動に大きな関心を寄せる大学研究者及び学生側を電通が結びつけ課題解決に導くことで、両者それぞれにメリットをもたらす WIN-WIN 型プログラムです。

今後も電通は、「UICO」をより幅広い分野の大学研究者と学生のネットワークへと拡大することで、産学連携ソリューションの充実に努めてまいります。

（*1）「iCL 石井マーケティング研究会」

アイ・シーエルは、関西発、全国 24 大学 37 名のマーケティング研究者が「企業と大学をつなぐ」ことを目的に設立された組織で、代表者は流通科学大学学長の石井淳蔵氏。理論のためではなく、実践のためのマーケティング視点で、企業と大学研究者をつなぐことを目的としている。

（*2）「流通科学大学 アジア流通研究センター」

流通科学大学 アジア流通研究センターは、「学術交流」「ビジネス交流」「学生交流」の3つの機能により、アジアを中心とした産学官の流通ネットワーク構築を推進している組織です。中国・韓国・台湾・タイ・ベトナム・シンガポール・マレーシアなど東アジア～東南アジアの主要都市をカバーするネットワークを使い、現地のさまざまなマーケットリサーチ等のレポートに対応します。

■対応可能なクライアント企業のビジネス課題例

- ①顧客の潜在需要を掘り起こす独自のインサイト手法
- ②コミュニティサイトの活用等、消費者参加型の商品開発
- ③クラウドソーシングを活用するマネジメントモデルの検討
- ④ブランド育成につながる販促活動
- ⑤海外市場におけるブランド管理の方法の検討
- ⑥海外の研究者人脈を使った、現地市場のリサーチ
- ⑦営業体制の現状についての診断と評価、今後に向けての提言依頼
- ⑧地域ブランドの活性化を図るための施策
- ⑨インバウンド観光の先行事例
- ⑩ソーシャルメディアを効果的に使うプロモーション
- ⑪ターゲットと同世代の学生を活用したリサーチ
- ⑫学生ならではの発想を活かした商品開発

■「UICO」産学連携のイメージ図



【内容に関するお問い合わせ先】

株式会社電通 東京本社 プラットフォーム・ビジネス局

小松（義） TEL：03-6216-8941

関西支社 ビジネス・ディベロップメント・センター

宮脇・浅野（佳）・横山・柴田 TEL：06-6342-2851