

MS ラボに JT 原田氏が登壇 | しがらみを突破するデータサイエンス ——JT が挑む、制約のある市場でのシェア成長への挑戦
<7/23(水)17:30 より開催>

株式会社サイカ（本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：平尾 喜昭、以下 サイカ）が運営する、マーケティングにおける“最適な意思決定”の探究を目的とするコミュニティ「XICA MARKETING SCIENCE LAB（サイカ マーケティングサイエンス ラボ）（以下、MS ラボ）」は、日本たばこ産業株式会社（以下、JT）の日本マーケットインテリジェンス部次長を務める原田 拓弥氏をお招きし、「しがらみを突破するデータサイエンス ——JT が挑む、制約のある市場でのシェア成長への挑戦」と題したコミュニティ会員限定の無料イベントを、2025年7月23日(水)17時30分より開催いたします。

※ プレスリリースは当社 Web サイトでも公開しています。

<https://xica.net/action/mslab-20250723/>



**E
V
E
N
T**

ゲスト

しがらみを突破するデータサイエンス
JT が挑む、制約のある市場でのシェア成長への挑戦

原田 拓弥氏
日本たばこ産業株式会社
日本マーケットインテリジェンス部 次長

7/23(水)17:30 - 20:00
東京会場

お申し込み締切：7/20(日)

イベントの背景

国内大手のたばこメーカーとして広く知られる JT。しかし、加熱式たばこの分野においては、実は先行する競合企業を追いかける立場にあります。業界を取り巻く環境は、決して易しいものではありません。国内市場の縮小や規制強化に加え、元来、マーケティング活動において法令や規制による厳しい制約が存在しています。

それにもかかわらず、JT は主力ブランドである「Ploom」シリーズの売上シェアを着実に拡大させています。さらに、加熱式たばこをはじめとする RRP 領域（Reduced-Risk Products/喫煙に伴う健康リスクを低減させる可能性のある製品）に対する、グローバルで

の3ヵ年約6,500億円の投資の発表や、2025年5月にはシリーズの新商品を発売するなど、大胆かつ挑戦的な戦略を次々と打ち出しています。

こうした成果の裏側には、マーケティングの精度を高めるための緻密な分析と実践があります。

本セミナーでは、「Ploom」シリーズにおける“良質な認知”の獲得を通じて、いかにして顧客ロイヤルティを高めているのか、その裏側にある緻密な分析と、分析からアクションへとつなげる思考法について、具体的な事例とともにご紹介します。競争の激しい市場環境において成果を上げるJTの取り組みから、多くの企業において参考となるデータ活用のヒントや学びをお届けします。

▼ イベントの詳細はこちらをご覧ください

「しがらみを突破するデータサイエンス ——JT が挑む、制約のある市場でのシェア成長への挑戦」

<https://xica.net/marketing-science-lab/event-05-2025-07-23/>

このような方におすすめ

- ・ 制約のある市場においてもシェアを伸ばし続ける事例にご興味をお持ちの方
- ・ データサイエンスを活用したマーケティングの精度の向上にご関心をお持ちの方
- ・ ジャイアントキリングに挑む、JTの大胆かつ挑戦的な戦略にご興味をお持ちの方

イベントプログラム

時間	コンテンツ
17:15-17:30	受付
17:30-17:35	オープニング
17:35-18:25	【第1部】セミナー しがらみを突破するデータサイエンス ——JT が挑む、制約のある市場でのシェア成長への挑戦
18:25-19:10	【第2部】ラボ 質疑応答・ディスカッション
19:10-19:20	休憩
19:20-19:55	懇親会
19:55-20:00	閉会

※プログラムの時間配分は変更となる可能性があります

登壇者紹介

原田 拓弥氏

日本たばこ産業株式会社 日本マーケット インテリジェンス部 次長
早稲田大学政治経済学部卒業後、JTに入社。営業員としてキャリアをスタートさせ、2013年にマーケティング部門へ。以降一貫してたばこ事業のマーケティング領域に従事。スイスのグローバル本社にて業界動向・競合分析担当、帰任後は日本市場の顧客調査・市場分析担当、加熱式たばこ Ploom のブランドマネージャーなどを経て、2023年より現職にて日本市場での顧客インサイト探索に従事。



平尾 喜昭

株式会社サイカ 代表取締役社長 CEO

2012年慶應義塾大学総合政策学部卒業。父親が勤める会社が倒産したことを原体験として、大学在学中に出会った統計分析から経営支援の可能性を見出し、2012年2月に株式会社サイカを創業。統計学と経済学をベースに、これまで数多くの大手クライアントでマーケティング精度向上のコンサルティングを行ってきた。その知見を基に、サイカの各種ツール開発におけるプロダクトオーナーを歴任。



開催概要

開催日時	2025年7月23日(水) 17:30~20:00 (受付開始 17:15)
会場	株式会社サイカ オフィス 東京都港区六本木 3-1-1 六本木ティーキューブ 14階
参加費	無料
定員	30名 ※1社2名様までのご参加をお願いします ※参加人数が定員を超える場合は抽選とさせていただきます
対象	事業会社(広告主企業)においてマーケティングに関わる業務に従事されている方
参加条件	本イベントは株式会社サイカが運営するコミュニティ(XICA MARKETING SCIENCE LAB)の会員限定のイベントとなります。 ご参加お申し込みと同時にコミュニティへの会員登録をさせていただきます

	す。 ご登録いただきますと、マーケティング・サイエンスをテーマとした情報やイベントのご案内をさせていただきます。
お申し込み締切	2025年7月20日（日）

「XICA MARKETING SCIENCE LAB」 概要

基本情報

名称	XICA MARKETING SCIENCE LAB（サイカ マーケティングサイエンス ラボ） ※ 通称「MS（エムエス）ラボ」
会員	事業会社（広告主企業）においてマーケティングに関わる業務に従事されている方
運営団体	株式会社サイカ

入会案内

会員募集条件	<ul style="list-style-type: none"> ・事業会社（広告主企業）においてマーケティングに関わる業務に従事されている方 ・当コミュニティの目的に賛同されている方 <p>その他詳細は当コミュニティ会員規約 第2条を参照ください。 XICA MARKETING SCIENCE LAB 会員規約：https://xica.net/ms-lab-terms/</p>
申請方法	<p>各イベントの参加申し込みを通して申請いただくか、下記窓口までお問い合わせください。</p> <p>株式会社サイカ XICA MARKETING SCIENCE LAB 事務局 MAIL：marketing-science-lab@xica.net</p>

会社情報

サイカは、データドリブンな意思決定を支援するデータサイエンス・プロフェッショナルカンパニーです。クライアントのビジネス課題に対して、データサイエンスを武器にしながら持続的な成長を“狙って・最大化させる”ためのサービスを提供しています。国内外を代表するデータサイエンティストや研究者に支えられた高精度の「データサイエンス」をコアな武器としながら、「戦略コンサルティング」、「実行支援」、「テクノロジー実装」といった各方面の経験豊富な人材による高い「応用力」を通じてビジネスやマーケティングの成果に結びつけています。

代表者 : 代表取締役社長 CEO 平尾 喜昭
所在地 : 東京都港区六本木 3-1-1 六本木ティーキューブ 14 階
設立 : 2012 年
URL : <https://xica.net/>
Facebook : <https://www.facebook.com/XICA.japan/>
X : https://x.com/xica_official

※サイカおよび XICA の名称・ロゴは、日本国およびその他の国における株式会社サイカの登録商標または商標です。

※その他、記載されている会社名・商品名についても、各社の商標または登録商標です。