

～産学共創でプロモーション研究を推進する～

日本プロモーション・マーケティング学会

The Japan Academic Society of Promotional Marketing

2026 年度学会入会(協賛会員「学会員 D」)のご案内

1. 学会

日本プロモーション・マーケティング学会は、日本で唯一のプロモーションに特化した学会です。当学会は、「健全で魅力的なプロモーション」を実現する新しいプロモーション・サービスの確立と産業発展への貢献を目的として、2010年に設立されました。当学会は、実務家のニーズに基づき実務に役立つ研究・開発を行うことを目標としております。

2026年度は、産学共創により実務に貢献できる成果を作り上げる研究助成を行うと同時に、学术界と実務界との交流をさらに深めるための新たな取り組みを行うことで、プロモーション業界に対する認知と関心を高め、ひいてはプロモーション業界へのリクルーティングの一助となることを目指す R&D の取り組みを行って参ります。

産学共創により研究を展開していく学会として、マーケティングやコミュニケーション、プロモーションに興味をもつ研究者、大学院・学部生、実務家、およびプロモーション・マーケター認証資格者を主たる構成メンバーとします。

当学会の主旨にご賛同いただき、学会へのご入会(学会員 D 協賛企業)を賜りますよう、お願い申し上げます。

2. 学会の活動

(1) 研究助成活動

2007年度から開始した研究助成活動は、2025年までに209点の研究に助成を行い、2024年度版までの18冊の査読付き論文集「プロモーション・マーケティング研究(Journal of Promotional Marketing)」を発行し、今年10月には2025年度の19冊目を発行予定です。JPM協会のホームページでは、2013年度までの28点の査読付き論文、76点の論文要約、17点の研究ノート・調査レポートが閲覧できます。(2012～2007年度は論文テーマのみ記載) 20回目を迎える2026年度は、時代の変革期に相応しい研究テーマを選定し、より実務に示唆を与える質の高い研究を生み出していきたいと考えています。大学や大学院の方々、先生方、研究機関の方々、そして実務家の方々から、マーケティング領域における先端的で独創的な研究を募集します。

(2)2026年度の新たな取り組み:産学共創の実践と活性化

昨年度立ち上げた「研究会発足プロジェクト」分科会を継続し、産学共創の取り組みを推進します。まずは、学会ホームページ内に「研究会」ページを作成します。学术界30名の学会員A(教師・研究者)と学会員D(協賛社)との共通課題をマッチングしやすくするために、情報を整理し、共同研究ができるテーマを検討しトライアル研究を推進します。助成論文のテーマもそれに含まれ、本「研究会」は、R&Dとして、小さな取り組みを数多く重ね、PDCAを回し、学术界・実務界との連携強化を推進する研究開発の一旦として活動して参ります。

- ・ 予定：2026年4月の学会キックオフミーティングで実施内容の説明後、実施の予定

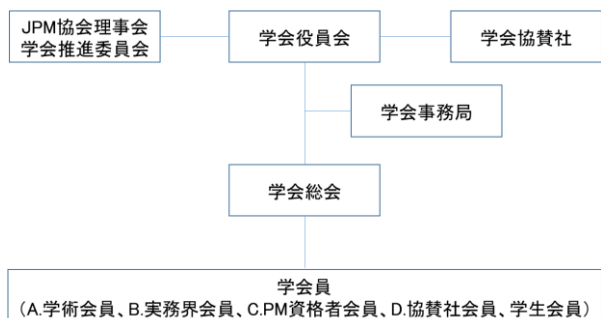
3. 中長期視点の課題への取り組み

学会とJPM協会とのより意義のある「産学共創関係の実現」のための活動推進と更なる高みの検討を重ねます。

- ・ 具体的には、協会が新たに主催する「次世代チャレンジコンテスト(仮)」の後援活動により、業界若手の育成や会員社リクルーティングニーズに対応する学生との交流機会の創出や支援活動の検討を進めます。

4. 日本プロモーション・マーケティング学会 推進体制

(※日本プロモーション・マーケティング学会推進委員会/略称:学会推進委員会/学会事業活動を推進し、学会役員会と連携し産学共創活動を推進しています。)



日本プロモーション・マーケティング学会役員



学会長(新任) 佐藤 栄作

千葉大学 大学院社会科学研究院 教授

1988年千葉大学法経学部卒業。1999年筑波大学大学院経営・政策科学研究科修士課程修了。2004年東京大学大学院総合文化研究科博士課程修了、博士(学術)。(財)流通経済研究所を経て、2004年千葉大学法経学部准教授、2017年より現職。主な著書、『ブランド評価手法(編著)』(朝倉書店)、『マーケティング・経営戦略のビジネス数理(分担執筆)』(朝倉書店)など。



副学会長 鶴見 裕之

横浜国立大学 大学院 国際社会科学研究院 教授/学長補佐

1996年立教大学社会学部卒。2002年立教大学大学院社会学研究科博士課程前期課程修了。2007年同博士課程後期課程了、博士(社会学)。(財)流通経済研究所を経て、2010年横浜国立大学 経営学部 准教授、2020年教授、2021年より学長補佐。主な著書に、『オムニチャネルと顧客戦略の現在』(共著、千倉書房)、『ブランド評価手法』(共著、朝倉書店)、『マーケット・セグメンテーション』(共著、白桃書房)など。



副学会長 山崎 泰弘

公益財団法人流通経済研究所 理事

1995年学習院大学法学部卒業。CVSチェーン勤務を経て2005年に流通経済研究所。2013年に理事、2019年より現職。2012年より明治学院大学経済学部非常勤講師を兼任。主な著書は『「インスタ・マーチャンダイジング(共著)』(日本経済新聞出版社)、『ショッパー・マーケティング(共著)』(日本経済新聞出版社)



副学会長(新任) 野際 大介

成蹊大学 経営学部/大学院 経済経営研究科 教授

2003年東京理科大学経営学部卒業。2005年筑波大学大学院経営・政策科学研究科修士課程修了 修士(社会工学)。株式会社日本航空、流通経済研究所、名古屋大学大学院経済学研究科博士後期課程、福井工業大学工学部/環境情報学部講師、福島大学経済経営学類准教授、成蹊大学経営学部准教授を経て、2025年より現職。主な論文「潜在推移分析を用いたチェリーピッカーの特定と理解:ファッション EC サイトへの段階推定法の応用」(行動計量学)「ID-POS データ解析に基づくネットチラシのプロモーション効果に関する研究」(行動計量学)など。

【JPM 担当常任理事】丸島早紀子 (株)スピ

3. 学会員および学会費について

- 「学会員A」 販売促進活動の研究開発に従事、あるいはそれに関心を持つ学者、研究者等。年会費は5,000円。
- 「学会員B」 プロモーション・マーケティングに関わる実務者(企業に所属する個人)。年会費は5,000円。
- 「学会員C」 企業の実務者のうち「プロモーション・マーケター認証資格」取得者。特別優待年会費3,000円。
- 「学会員D」 本会の目的に賛同し、本会の事業を賛助する法人。年会費は200,000円。
法人の学会参加人数は、代表者を含む5人とする。
- 「学生会員」 マーケティング、経営を学ぶ大学院生および大学生。年会費は2,000円。

4. 入会の方法

- 【申込方法】 会費のお支払いを済ませ、振込控えのコピーと入会申込書を、事務局宛にメールでお送りください。
- 【会費の支払】 三菱UFJ銀行 新富町支店 (普) 0006126
イッパンシャダンホウジン) ニホンプロモーション・マーケティングキョウカイ
口座名: 一般社団法人 日本プロモーション・マーケティング協会
※振込手数料はご負担ください。
- 【申込期限】 随時
- 【会員の継続】 年度(4月1日~翌年3月31日まで)単位での継続更新となります。
学会費の納入をもって学会継続の更新となります。(次年度に入ったところでご案内します。)

日本プロモーション・マーケティング学会

一般社団法人 日本プロモーション・マーケティング協会

〒104-0041 東京都中央区新富1-16-8 日本印刷会館

mail:gakkai@jpm-inc.jp https://jpm-inc.jp/