

主催:ドラッグストア MD 研究会・健康食品市場創造研究会「合同研究会」
協力:一般社団法人日本チェーンドラッグストア協会

DMS 第 199 回定例会 新春政策セミナー・賀詞交歓会(名刺交換・ビジネス交流)

「現在の延長線上に成長軌道は描けるか」

～グローバル・最新技術・マーケット視点から課題発見と成長軌道を探る～

- ◆ 2025年1月22日(水) 13:00～18:00 (賀詞交歓会含む・予定)
- ◆ 日経ホール&カンファレンス (定員 180名)
- ◆ 参加:30,000 円(1名あたり、税込、テキスト、賀詞交歓会含む)

激変する社会・商環境に対応して成長・発展するためのヒントを解説!

■ 講師陣・テーマ

※スケジュール、内容の詳細は裏面をご参照下さい

- 特別講演① 『米国ドラッグストアの最新状況から見た日本のドラッグストアの課題』
➢ 平野 健二 様 (株式会社サンキュードラッグ 代表取締役社長兼 CEO)
- 特別講演② 『AI がもたらす未来 ～人工知能の現在とこれからの社会～』
➢ 池谷 裕二 様 (東京大学 大学院薬学系研究科 教授、脳科学者)
- 特別講演③ 『消費者の購買行動を決定的に変える“マーケティングの本質”』
➢ 糸山 尚宏 様 (株式会社刀 シニアエグゼクティブ・ディレクター マーケティング)
- 台湾流通業視察・セミナー報告
➢ 佐久間 雄治様 (DMS 推進委員、ウエルシアホールディングス株式会社 総務部)
- 賀詞交歓会 (名刺交換・ビジネス交流)

■ 特にこんな方におススメ!

※セミナーは誰でもご参加可能です

社内で共有し、各部門からのご参加をお待ちしております!

- ドラッグストア: バイヤー、商品部ご担当、営業企画ご担当、経営幹部、他
- メーカー・卸・ストアサポーター: マーケティングご担当、営業ご担当、他

※スケジュール及び内容は変更になる場合がございます

【開催プログラム】※テーマは仮題です

・特別講演① 平野 健二 様 (株式会社サンキュードラッグ 代表取締役社長兼 CEO)

「米国ドラッグストアの最新状況から見た日本のドラッグストアの課題」

- ・米国ドラッグストアの最新分析から日本ドラッグストアの課題を浮き彫りにします。
- ・また、課題解決に求められる意識、視点、対応・手法のポイントを解説。



・特別講演② 池谷 裕二 様 (東京大学 大学院薬学系研究科 教授、脳科学者)

「AI がもたらす未来 ～人工知能の現在とこれからの社会～」

- ・人工知能によって人々の生活はどのように変わるか、人の権利は侵害されるのか。
- ・研究の一部を紹介しながら、人工知能がもたらす未来の世界を解説。



・特別講演③ 糸山 尚宏 様 (株式会社刀 シニアエグゼクティブ・ディレクター マーケティング)

「消費者の購買行動を決定的に変える“マーケティングの本質”」

- ・マーケター森岡毅が率いる、マーケティング精鋭集団「刀」で数々の企業を支援。
- ・消費者の頭のなかに「選ばれる必然」を作る考え方を、ケーススタディとともに紹介。



・台湾流通業視察・セミナー報告 佐久間 雄治様 DMS 推進会議 委員
ウエルシアホールディングス株式会社 総務部

・賀詞交歓会 (名刺交換・ビジネス交流)

【ドラッグストア企業・小売企業】

- ◆DMS 会員の小売企業:1社2名まで無料ご招待
- ◆JACDS 会員の小売企業:1社1名まで無料ご招待
※無料ご招待は先着20名様まで。
※無料ご招待の締切後は有料での受付となります

【メーカー・卸・ストアサポーター】

- ◆多数のドラッグストア企業の方もご参加予定です。
- ◆賀詞交歓会も開催します。ご挨拶、ビジネス交流にお役立てください。
※申し訳ありませんが、無料ご招待は小売業が対象です

【日時】 2025年1月22日(水)13:00~18:00(予定)

【会場】 日経 ホール&カンファレンス
東京都千代田区大手町1-3-7
日経ビル 6階 (大手町駅 C2b 出口直結)

【会費】 30,000円(1名あたり、税込)

- ※後日、参加申込をされた方には直接、当日の受付票をメール致します。
- ※締切日以降のキャンセルは、キャンセル料100%です。
- ※参加者名簿をテキストに掲載します。
- ※申込を頂いた方には、今後DMSセミナーのご案内を送付させていただきます。

【振込】 申込後にご請求書を送付します。

【申込】 HPの申込フォームまたはQRコードより
【定員】 180名
【締切】 2025年1月15日(水)

申込フォームはこちら
一覧表での入力もHPより



ドラッグストア MD 研究会・健康食品市場創造研究会

TEL:045-474-2521、MAIL:dms@nrk.co.jp