



セミナー

セミナー資料販売

過去のセミナー

ダイレクトメールのご登録

▲講座・セミナー一覧へ戻る▲

ヘルスケア産業・流通研究プロジェクト
ヘルスケア産業・流通セミナー2019
～ヘルスケア産業・流通のビジネスチャンスを考える～

お申し込み受付は終了いたしました。
多数のご参加ありがとうございました。

「ドラッグストア戦略セミナー」データ資料集(2019年版)頒布のお知らせ

- ◆セミナー(第2部)内で紹介するドラッグストア業態分析および主要企業の決算・戦略分析資料を頒布します。
※2018年度の「ドラッグストア戦略セミナー」の提供資料・データをもとに作成したものです
- ◆主な内容:各社2018年度決算レビュー、上場14社戦略比較 等
- ◆価格:25,000円(税別)

パンフレットダウンロード ご購入はこちら

第1部 ヘルスケア産業・流通の可能性と展望
第2部 2019年ドラッグストア業態の注目トピックス

セミナーのねらい

- ・わが国におけるヘルスケアニーズの高まりを、どこにビジネスチャンスに生かすのか。ヘルスケア産業・流通の方向性を検討します
- ・第1部では、政策動向調査と消費者調査をもとに、「消費者の信頼にもとづくヘルスケア市場の創出」の必要条件を考えます
- ・第2部は、売上高7兆円・7%成長を遂げたドラッグストア業態の「2019年注目ポイント」を示します

主な視点

- ・「ヘルスケアサービス」を巡るマクロ市場動向と政策・規制動向
- ・薬局の再編、提案機能強化、地域連携・・・ヘルスケア産業の今後
- ・主要ドラッグチェーンにおける近隣の戦略とヘルスケア対応
- ・消費者のヘルスケアサービスに対する信頼度調査結果

日時	2019年2月27日(水) 13:30～17:30 ・第1部: 13:30～15:45 ・第2部: 16:00～17:30(※第2部のみ参加も可能です)
会場	(公財)流通経済研究所 大会議室 ・JR、地下鉄「市ヶ谷」駅 徒歩5分 ・東京都千代田区九段南4-8-21 山崎ビル
参加費	(1部・2部とも参加)1名につき40,000円(消費税別) (2部のみ参加)1名につき18,000円(消費税別)
参加をおすすめしたい方	メーカー、卸、小売業(※ドラッグストアを除く)の経営企画・販売・営業・流通企画担当者 ※上記の業種以外の方は、ご参加いただけない場合がございます。

「ヘルスケア産業・流通セミナー2019」プログラム

第1部 ヘルスケア産業・流通の可能性と展望

◆時間:13:30～15:45 ※途中休憩あり

●ヘルスケア産業・流通の最新動向

- 視点①:ヘルスケア産業・流通政策の最新動向
- 視点②:ヘルスケア市場動向・企業動向

- ◆視点①:ヘルスケア産業・流通政策の最新動向
・2018年における、政府のヘルスケア重点化項目(セルフメディケーションの推進、ヘルスケア産業育成)
- ・「食と健康」市場に向けた動きと課題、いまずべきこと
(健康食品に対する消費者の認知、メーカー・小売各社による商品開発、売場展開例)

- ◆視点②:ヘルスケア市場動向・企業動向
・健康食品市場の動向
- ・小売業における「食と健康」売場開発の実態と課題(ドラッグストア、スーパーマーケット)
- ・流通における「ヘルスケア+データ」取り組み事例(健康データの活用、店舗における健康相談対応、スマートフォン活用の可能性 等)
(ドラッグストア主要各社における、データ活用の現状)

●消費者調査報告:「ヘルスケアサービスに対する信頼度」

◆2018年に行った消費者調査をもとに、ヘルスケアサービスに対する「信頼度」の現状分析と信頼向上の方策を考えます

流通経済研究所・消費者調査の概要
(調査概要/インターネットパネル調査)
・調査時期:2018年10月
・調査対象:過去1年間に健康改善に取り組み、健康を考慮した食品を実際に購買した全国20代以上男女
・調査内容:健康意識と実際の対応状況、ヘルスケアサービスに対する信頼度等

消費者	「自己判断に基づく行動」を促す = 自ら健康状況を知り対応することの必要性を理解する
メーカー	「健康改善手段の提供者」になる ・消費者のニーズ(期待機能)に応じた商品開発・商品提供
小売業	「信頼の窓口」となる ・店舗を通じた継続的な情報提供 ・専門家の育成

「役立っている」と回答した割合が高かったヘルスケアサービス

	今回(2018年)	前年(2016年)
1位	医師	医師
2位	ドラッグストア	サプリメント・健康食品メーカー
3位	テレビのニュース・放送番組	ドラッグストア

※対象サンプル:2018年調査は健康に関心のある20代以上男女、2016年は女性、MMによる回答比率より作成
※調査項目等は各調査で異なる場合があります

●提案まとめ

- ヘルスケア産業・流通からビジネスチャンスを考える

第2部 ドラッグストア業態の2019年注目トピックス

◆時間:16:00～17:30 ※途中休憩あり

●ドラッグストア業態および主要チェーン分析

- ◆2010年代前半の低成長長期を脱し、再成長期を迎えつつあるドラッグストア業態に求められる営業戦略を整理します
- ◆主要チェーンの中核は、今回の再成長長期を店舗の生産性向上や業態改革の好機と捉えるところがあります。今後の営業提案に求められる要素を、チェーンの持つ商圏と顧客、そして企業戦略の点から整理します

●報告トピックス

- ◆ドラッグストア業態の売上および店舗数の推移、成長性および地域性分析
- ◆ドラッグストアチェーン上場14社の2018年度決算動向と戦略レビュー
- ◆2019年のドラッグストアを考える上で注目したいポイント(出店・商品・販売の戦略別に整理)

《ドラッグストア主要チェーンの動向》

- ① 既存店の強化
 - ② 「調剤強化」の次の取り組み
 - ③ 差別化要素としてのHBCカテゴリの見直し、商品政策
 - ④ 3つのエリアに分かれるオーバーストア化の傾向と出店戦略との関係
 - ⑤ 都市を中心とした新型店開発
 - ⑥ インバウンド顧客の多様化、広域化、リピート化に向けた対応
- ほか

《ドラッグストアチェーン上場各社 2018年決算動向》

増収増益	ウエルシアHD	スギHD
	ツルハHD	ココカラファイン
	サンドラッグ	クスリのアオキHD
	マツモトキヨシHD	キリン堂
	コスモス薬品	薬王堂(単)
増収減益	カワチ薬品	クリエイト SD HD

※Senju Druggstores(サンジョ)は、2017年12月(10月)の決算値とし、サトウHDは、2017年は10月決算、2018年は9月決算のため、前年比なし

「ドラッグストア戦略セミナー」データ資料集頒布のお知らせ

- ◆セミナー(第2部)内で紹介するドラッグストア業態分析および主要企業の決算・戦略分析資料を頒布します。
※2018年度の「ドラッグストア戦略セミナー」の提供資料・データをもとに作成したものです
- ◆主な内容:各社2018年度決算レビュー、上場14社戦略比較 等
- ◆価格:25,000円(税別) ※頒布方法などの詳細はセミナー内で案内いたします

●報告

【報告】※第1部・第2部とも
公益財団法人 流通経済研究所 主任研究員 加藤弘之
主任研究員 重富貴子

※プログラムは変更の場合があります。ご了承ください。

お問い合わせ

公益財団法人流通経済研究所 ヘルスケア産業流通セミナー2019
担当:黒沢、重富、加藤(弘之)
住所:〒102-0074 東京都千代田区九段南4-8-21 山崎ビル10階
電話:03-5218-4533 FAX:03-5276-5457

▲講座・セミナー一覧へ戻る▲