

ドラッグストア・セミナー2022

～業界動向と顧客分析から、ドラッグストアの成長機会と取引先の営業アプローチの方向性を考える～

- ◎ ドラッグストアの最新概況を把握・理解し、今後の成長機会と営業提案の方向性を検討したい方に
- ◎ 『流通情報』購読企業の方で、2022年5月号(No.556/ドラッグストア特集号)の内容を、より詳しく理解したい方に

機関誌『流通情報』2022年5月号の執筆者4名が、ドラッグストアの最新動向と顧客特性について注目すべきポイントを解説します



開催概要

- 開催日: 2022年8月26日(金)13:00～17:00
「Web配信」(Zoomによるリモート)、および、録画のオンデマンド配信
(オンデマンドの視聴期間: 9/1(木)～7(水)、参加申込者のみ1人1回視聴可)
※開催前日に、講演資料(PDF)をお送りします
- 参加対象者: メーカー、卸売業、小売業限定
※業種により、お申込みをお受けできない場合がございます。悪しからずご了承ください
- 参加費用:
 - セミナー視聴+『流通情報』2022年5月号(ドラッグストア特集号)の冊子つき: 3万円(消費税別)
※先着30名様限定 (冊子は、セミナー終了後にお送りします)
 - セミナー視聴のみ(冊子なし): 2万5,000円(消費税別)
- お申込み方法:
(公財)流通経済研究所「ドラッグストア・セミナー2022」ホームページよりお申込みください。お申込み受付後、セミナー事務局より、追ってご連絡を差し上げます。

プログラム

- 2022年8月26日(金)13:00~17:00 Web開催(Zoom)、
(録画のオンデマンド配信: 9月1日(木)~7日(水) / 1人1回視聴可)

時間	内容/講師
13:00~13:10	開会/はじめに
13:10~14:00	ドラッグストア成長機会の考察 ドラッグストア1店舗あたりの人口の推移や、SM・CVSと比べたドラッグストア業態の特性を、統計や購買データ分析に基づいて報告します。そのうえで、ドラッグストアの今後の成長機会を考察します。 (公財)流通経済研究所 常務理事 山崎泰弘
14:10~15:00	ドラッグストア業態の動向と商品構成の変化、および、企業戦略の方向性 —ドラッグストア業態の展望と課題— ドラッグストア業態の市場規模、商圈人口や商品構成の変化、「生鮮食品」を含む「食品」強化の状況、「COVID-19」流行下の販売動向、「戦略タイプ」分類などから、ドラッグストアの強みと課題点、取引先の提案の方向性などを考察します。 (公財)流通経済研究所 主任研究員/ 「ドラッグストア研究会」プロジェクトマネージャー 重富貴子
15:10~16:00	ドラッグストアの新規顧客からのロイヤルティ形成要因について ID-POS分析に基づいて、全国の地域密着型ドラッグストアの新規顧客からストア・ロイヤルティが形成される要因、ロイヤルティ別の買上カテゴリー傾向、来店誘導カテゴリーなどを考察します。 東京経済大学 経営学部 教授 本藤貴康氏
16:00~16:50	ドラッグストア各社のポイントカード戦略とその消費者評価 ドラッグストア各社のポイントカード戦略の特長を明らかにし、それに対する消費者の評価を報告します。そして、ポイントカード戦略およびポイント販促の改善すべき点について提言します。 名城大学 経営学部 准教授 中川宏道氏
16:50-17:00	まとめ/閉会

※講師の都合により、講演順序が変更となる場合がございます

お申し込み方法/お問い合わせ先

- (公財)流通経済研究所「ドラッグストア・セミナー2022」ホームページの「お申込フォーム」に必要事項をご入力の上、ご送信ください。

<https://www.dei.or.jp/seminar/seminar220826>

※セミナー事務局にてお申込み受付後、請求書をご郵送申し上げます



- お問い合わせ: ご不明の点がございましたら、下記セミナー事務局までお問合せください。(担当: 伊藤、重富、山崎)

Tel: 03-5213-4532 (部署直通) Fax: 03-5276-5457

e-mail: drug-seminar@dei.or.jp