

第27期 (2019年度)

Excell-K ドラッグストア研究会のご案内



ウォルグリーン店舗



セミナー 授業風景

Excell-K ドラッグストア研究会

第27期（2019年度）

Excell-K ドラッグストア研究会入会のご案内

高齢社会における質の高い生活（Quality of Life）と医療費の高騰抑制のため、日本では今医薬分業の促進やセルフメディケーションの普及等、効果的且つ効率的なヘルスケアに大きな関心が集まっています。労働人口の減少を補うために今後ますます女性の社会進出が進む中、ビューティーケア、ヒーリング（癒し）、そしてグッドシェイプに関わる市場も確実に成長しています。また人々の24時間型の多忙な生活スタイルは便利性ニーズを高め、食品や生活用品を近場で求める買い物ニーズを高めています。こうした世情の変化は、日本のドラッグストア（薬局も含む）市場へ大きな恩恵をもたらしてきており、将来そのマーケットは現在の約2倍近い10兆円市場になることが確実視されています。またメーカーの売上げにおけるドラッグストア業態のシェアは年々拡大しており、多くの企業で40%を超えてきています。一方、人々の節約指向が非常に高くなること、人口の減少による必需商品の売上げ縮小、そしてスーパーマーケット、ディスカウントストア、スーパーセンター、ホームセンター、コンビニエンスストアなど他業態のドラッグストア市場への本格参入やネット市場の拡大等ドラッグストア業界に逆風が吹いています。

このような変化が著しい時代にこそ、地域の人々にヘルスケア、ビューティーケアそして日常生活用品を便利に買えるオムニチャネル型のドラッグストアが求められています。24年前の発足以来、当研究会は一貫して時代の流れをいち早く捉え「国民の健康、美容、そして快適生活に貢献するドラッグストア作り」を目指して参りました。ヘルスケア、ビューティーケア、ホームケア（家庭用品・日用雑貨）、コンビニエンスケア（食品）を通して、時代に即した「HBCソリューション（顧客の健康美容の問題解決）」と「ホスピタリティ」を提供することをモットーに、会員企業と共に研鑽を積み、どのような時代にも勝ち残るための研究を続けております。

当研究会では、世界No.1のドラッグストア・ウォルグリーンやNo.2のCVSをお手本とし、また世界一のエンターテイメント企業のディズニーや他の優良企業から「顧客満足」のノウハウを吸収して、日本に適合するものを作り上げてゆくようにカリキュラムを組み立てております。講師陣としては、私の他に毎回各界で活躍されている先生方をお招きしてセミナーを開講しております。又国内外の視察セミナーや、商品・販促・モチベーション・薬剤師セミナー等の個別プログラムも合わせて実施しております。

ドラッグストア企業、医薬品・医療用品・化粧品・食品・家庭用品等のメーカーや卸、設計や什器の会社等、過去26年間に約2500社（重複を含む）にのぼる企業をメンバーにお迎えし、毎回の勉強会には150名以上の方々にご参画頂いております。そして各々の企業が研究の成果を活用して、業績向上のための戦略・戦術作りや関連会社との関係作りに役立てておられます。

関係各位のご参加を心よりお待ちしております。

Excell-K ドラッグストア研究会

会長 松村 清

【セミナースケジュールとカリキュラム】

第1回 (例会)	2月21日(木)	「 勝ち残る小売業及びドラッグストアの動向 」 ☆最新の米国小売業とドラッグストアの動向及び新戦略 ☆データで見る日本の小売業とドラッグストア <small>♪ 終了後懇親パーティー</small>
第2回 (例会)	3月20日(水)	「 ドラッグストアの商品戦略 」 ☆米国ドラッグストアと比較し低い売場生産性を改善する商品戦略 ☆商品戦略に基づいた小売業のウェザーマーチャндаイジングの活用
第3回 (例会)	4月17日(水)	「 ロイヤルカスタマー作り 」 ☆米国に学ぶロイヤルカスタマー作り ☆習慣購買のパワー ☆顧客に支持される売場作りとIDPOSの活用
米国視察セミナー	6月	視察内容は別途ご案内(米国西海岸予定)
第4回 (例会)	7月24日(水)	「 効果的なドラッグストアの販売促進策 」 ☆米国に学ぶ最新の販売促進策 ☆売上・利益の上がる効果的な販売促進策 —「エクスペリエンスマーケティングの活用」—
第5回 (例会)	8月21日(水)	「 ドラッグストアの魅力ある売り場作り 」 ☆顧客を魅了する店頭マーチャндаイジング ☆効果的なPOPアイデアと展開
第6回 (例会)	9月18日(水)	「 ホスピタリティーとサービス 」 ☆ドラッグストアに於けるホスピタリティーとは ☆心理学を応用したホスピタリティー ☆ディズニーに学ぶホスピタリティーとは <small>♪ 終了後懇親パーティー</small>
米国視察セミナー	11月	視察内容は別途ご案内(米国東海岸予定)

- * 開講スケジュールは予定です。詳細は別途ご案内申し上げます。(ホームページ上でもご確認頂けます。)
- * カリキュラムが変更になる場合がございますので、予めご了承下さい。
- * 本年度も多彩な講師陣を予定しております。

まつむら きよし 松村 清のプロフィール



Excell-K ドラッグストア研究会、Excell-K 薬剤師セミナー、及び Excell-K コンサルティンググループを率い流通コンサルティング会社 Excell-K(株)ドムス・インターナショナルの代表者。小売業、卸店、メーカーに対するコンサルテーションをはじめ、講演、執筆、流通視察セミナーのコーディネーターとして活躍。特にドラッグストア開発、営業部員商談力向上、ロイヤルカスタマー作り、シニアマーケティングのための実務と理論に精通し、指導と研究では第一人者。年間半年を米国で生活し、消費者の目・プロの目を通して最新且つ正確な情報を提供しながら、国内外における視察・セミナー・講演を精力的にこなす。

【主な著書】「習慣購買のパワー」「楽天・アマゾンに負けない! 実店舗で商品しょうを売るにはどうしたら良いのか!?!」「世界No.1のドラッグストアウォルグリーン(改訂版)」「コミュ力りょく(コミュニケーション力)」「最新ドラッグストアの動向とカラクリがよ〜わかる本」「セールス心理学“No!”と言わせない商談必勝法」「シニアカスタマー」「世界No.1のドラッグストアウォルグリーン」「心にしみるエピソード集サービスの心理学」「目からウロコ販売心理学 93の法則」「ニューシニアをつかまえろ!」「売上げと利益を運ぶロイヤルカスタマー」「最強のドラッグストアウォルグリーン」「米国ドラッグストア研究」「コンビニエンスストア」

日本コカ・コーラ(株)、ジョンソン・エンド・ジョンソン(株)勤務を経て1990年コンサルティング会社(株)ドムス・インターナショナルを設立。慶応義塾大学法学部卒、ミズリーバレーカレッジ経済学部卒、サンタクララ大学院卒(MBA)。

Excell-K **ドラッグストア研究会** 申込み要項

参加対象者 : 小売業/卸売業/メーカー/店舗設計会社/機器メーカー/IT関連企業
その他ドラッグストア作りに興味のある方々

年会費 : 30万円(2名)(消費税は別途申し受けます。)

- ・1社3名以上ご参加の場合、3人目から1名当り10万円
- ・テキスト代含む
- ・国内外視察・懇親会等費用別

申込先 : Excell-Kドラッグストア研究会

事務局:株式会社アクセスプランニング 代表 重松吉政

〒108-0014 東京都港区芝 5-19-5

TEL 03-5442-2423 FAX 03-5442-2886

<http://www.drugstore-kenkyukai.co.jp>

e-mail: info@drugstore-kenkyukai.co.jp

* ホームページ上でのお申込みも可能です。詳しくは上記ホームページをご覧ください。

振込先 : 三菱 UFJ 銀行 代々木上原支店

普通預金 0615003

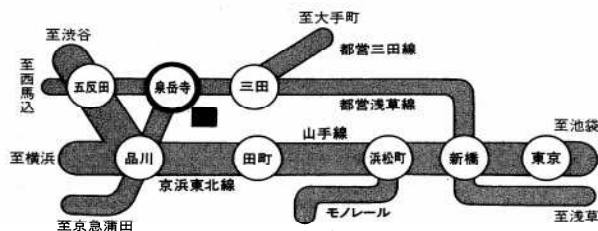
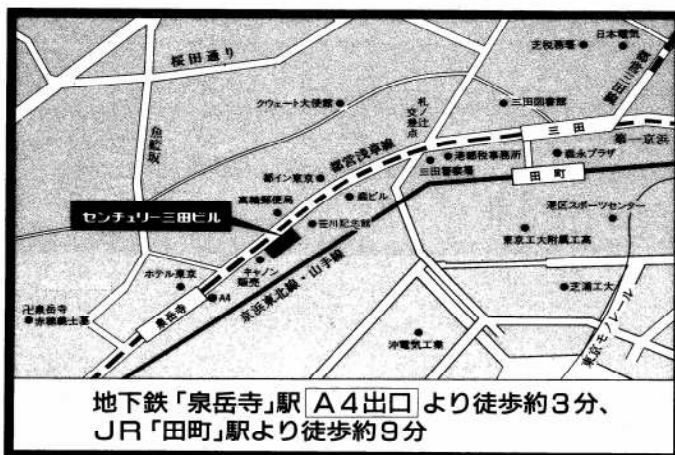
ドラッグストア研究会 会長 松村 清

* 定員になり次第締切らせて頂きます関係上、先ず聴講申込書を FAX 又は、ホームページ上より送信下さい。

【会場図】

センチュリー三田ビル 10F 会議室 (東京都港区三田 3-11-34)

TEL: 03-5476-5550



§ 第27期(2019年度) *Excell-K* ドラッグストア研究会申込書 §

【FAX 専用申込用紙】

年 月 日

貴社名			
連絡先	住所:〒		
	TEL		
	FAX		
	e-mail		
	フリガナ ご担当者(ご請求先)	所属部署:	
	役職名:		

ご参加者氏名	所属部署	役職	連絡先	
フリガナ			住所	〒
			TEL	
			FAX	
			e-mail	
フリガナ			住所	〒
			TEL	
			FAX	
			e-mail	

申込先 : *Excell-K* ドラッグストア研究会

事務局:株式会社アクセスプランニング 代表 重松吉政

〒108-0014 東京都港区芝 5-19-5

TEL 03-5442-2423 FAX 03-5442-2886