プレミアムセミナー 聴講有料

※来場は原則として事前登録制となっております。セミナーの予約をされない方も来場の事前登録をお願いいたします。
https://www.bci.co.jp/dmf/registration （セミナー予約をされると自動的に事前登録も完了します）

6/7(火) A会場 通販・EC企業向け基調講演

10:20 ▼ 11:30 **7-A-1** 6/7(火) 10:20～11:30

1日の売り上げが約10億円？中国の最新EC事情 ～ポイントや広告戦略とは異なる、SNS時代の共同購入とは？～

門奈 剣平氏 株式会社カウシェ 代表取締役CEO

２人以上の決済を用いた共同購入の仕組み「シェア買い」を日本で展開するカウシェ。共同購入という新しい購買体験が話題を呼び、今やテレビやメディアでも多数露出されている。同社の代表を務める門奈CEOがカウシェの説明や、カウシェを活用する事業者を招いたパネルディスカッションを講演する。

12:10 ▼ 13:20 **7-A-2** 6/7(火) 12:10～13:20

ファンダメンタルズマーケティング×テクニカルマーケティングの解説

木下 勝寿氏 株式会社北の達人コーポレーション 代表取締役社長

WEBマーケは、「ファンダメンタルズ」と「テクニカル」の両面から理解しなければならない。独学で会社を上場まで育て上げた木下氏が、WEBマーケティングの細かい調整作業から、ダイナミックなマーケティング戦略まで、一気通貫で自ら育て上げた経験と手法を解説する。

13:50 ▼ 15:00 **7-A-3** 6/7(火) 13:50～15:00

コロナで会員数急増、売上は3倍の70億円！食文化の“当日配送”と“高級路線”とは

萩原 章史氏 株式会社食文化 代表取締役社長

コロナ禍に、給食食材支援の新規事業で新規顧客50万人を獲得した、食品ECサイト「うまいもんドットコム」を運営する食文化。萩原章史社長が、21年から取り組んでいる、当日配送サービス「豊洲きょう着く便」や、料理雑誌「danchu」の元編集長と仕掛ける“高級路線”の戦略について語る。

15:30 ▼ 16:40 **7-A-4** 6/7(火) 15:30～16:40

ファーマフーズの成長戦略「新価値創造を求めて」

佐村 信哉氏 株式会社ファーマフーズ／株式会社SSプランニング 株式会社ファーマフーズ社外取締役／株式会社SSプランニング代表取締役

15年に年商21億円の通販会社が、たった６年で450億円に成長した原動力は何か。そもそもファーマフーズとは、どのような会社なのか。元ニッセンホールディングスおよびニッセンの社長だった佐村氏が、15年から社外取締役として従事し、成長過程を見てきた立場から、ファーマフーズの成長要因を解説する。

6/7(火) B会場 通販企業が語る成功法則

10:20 ▼ 11:30 **7-B-1** 6/7(火) 10:20～11:30

顧客への「信頼と体験」が成長のカギ！ノインが実装する取り組みを全公開

渡部 賢氏 ノイン株式会社 CEO

化粧品ECプラットフォーム「NOIN（ノイン）」はアプリによる提供を主軸に展開。アプリのダウンロード数が２５０万件を超える急成長の化粧品EC企業だ。ノインの成長は、顧客と信頼関係を構築しつつ、購買体験を提供している背景がある。セミナーでは、ノインの成長を根幹から支えている４つの「サービスサイクル」を全公開する。

12:10 ▼ 13:20 **7-B-2** 6/7(火) 12:10～13:20

通販から店舗まで映像でつなぐ新たな流通時代！～通販人気商品を動画付きで全国の店頭販売へ～

佐々木 敏郎氏 株式会社スマイルテレビ 代表取締役

テレビ通販を行ってきたスマイルテレビは、テレビ通販の素材を用いた新たな流通網の確立を目指し、実現しつつある。「ＴＶ通販」「ネット通販」「店舗販売」などを一気通貫にすることで、さまざまなライフスタイルを持つ人に購入される仕組み。それらのテスト販売の状況を閲覧しながら「高付加価値動画流通時代」を解説する。

13:50 ▼ 15:00 **7-B-3** 6/7(火) 13:50～15:00

<アパレル企業必見！>アパレル企業のCRM/MA実践事例と、在庫状態を可視化しマークダウンを防ぐ新CRMのご紹介

安住 祐一氏 株式会社ビービーエフ 執行役員EC事業部部長
野口 学夫氏 株式会社LTV-X 代表取締役社長
宮内 尊徳氏 株式会社LTV-X マネージャー

アパレル企業におけるマーケティングオートメーションとCRMの実例を導入企業とともに紹介する。さらに、アパレル企業における在庫状態からCRMの一気通貫マーケティングについて、新たなCRM在庫システムを使いながら実例を紹介する。

15:30 ▼ 16:40 **7-B-4** 6/7(火) 15:30～16:40

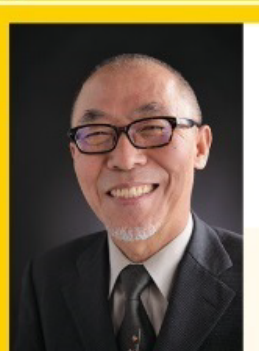
D2Cスタートガイド ～商品企画から集客までのプロセスを徹底解説～

福島 亮氏 Smile株式会社 代表取締役

D2Cブランドを立ち上げよう！アンダーウェアECで初年度年商5億円を上げ、数多くのD2Cブランドの立ち上げを支援してきた、D2Cのエキスパートが、D2Cの立ち上げから、ツールの選定・運用、撤退基準に至るまで、成功のプロセスを徹底解説する。

6/7(火) C会場 敏腕コンサルが教えるノウハウ

10:20 ▼ 11:30 **7-C-1** 6/7(火) 10:20～11:30



売上を最大化するＣＲＭの成果は、どのようにすれば見えるのか？

西野 博道氏 株式会社やずや 相談役

顧客との関係性を強くして、売上や利益を最大化するといわれているＣＲＭ。しかし、具体的なマーケティング活動に落とせていない企業は少なくない。今まで「CRMの成果は、どのようにすれば見えるのか」について、具体的な数値も含めて解説する。「ＣＲＭにいくら投資すればいいのか」といった疑問にも対応する。

12:10 ▼ 13:20 **7-C-2** 6/7(火) 12:10～13:20

進化したOMO戦略。店舗と通販のデジタル戦略の実際

仲庭 拓也氏 合同会社さくら 代表社員
磯野 亘氏 株式会社ビービット UXインテリジェンス事業部 事業戦略室 ビジネスディレクター

企業側がOMOを推進するメリットとして、LTV（顧客生涯価値）の増大、販売機会ロス削減などがある。オンラインとオフライン両方を利用している顧客は、片方を利用している顧客よりもLTVが４倍以上になるというデータもある。本講演では、企業が取り組んでいる現状のOMO戦略の概要と実際、また、ユーザーの行動データから組み立てるマーケティング戦略の実際について考察を行う。

13:50 ▼ 15:00 **7-C-3** 6/7(火) 13:50～15:00

～既存客の求心力を高める情報発信～会報誌・メルマガで売上拡大を仕掛ける！

鯉渕 登志子氏 株式会社フォー・レディー 代表取締役

なぜ今、会報誌やメルマガが重要なのか。それは会報誌やメルマガはブランディングの重要なツールだからだ。会報誌やメルマガを使って、売上高を拡大する方法や、会報誌やメルマガを発信し始めると、商品開発、販売促進、ブランディングなど、すべてが顧客目線で動き出し、組織が強化するノウハウを伝える。

15:30 ▼ 16:40 **7-C-4** 6/7(火) 15:30～16:40

第６回「日本ネット経済新聞賞」表彰式 聴講無料

日本ネット経済新聞賞 表彰式

「売り上げ拡大」「話題の商品・サービス」「顧客のファン化」・・・などの各部門で有力なEC企業を、ネット通販の専門紙『日本ネット経済新聞』が表彰。注目の受賞企業が全国から参集する。表彰式はどなたでも無料で聴講できる。受賞店舗の成功要因をまとめて聞けるチャンス。

6/8(水) A会場 通販・EC企業向け基調講演

10:20 ▼ 11:30 **8-A-1** 6/8(水) 10:20～11:30

新時代の直販ビジネスモデル ～立ち上げ10カ月で月商1億円 失敗ゼロのD2C事業のはじめ方～

只石 昌幸氏 株式会社レバレッジ 代表取締役CEO

トレーナー界のレジェンド、山本義徳氏監修のプロテインを展開するD2Cブランド「VALX」を運営するレバレッジ。2019年のブランド立ち上げから、広告費をかけずに10カ月で月商1億円を達成。22年3月期の売上高50億円を見込むという、レバレッジ代表の只石昌幸氏が、「失敗ゼロのD2Cモデル」について語る。

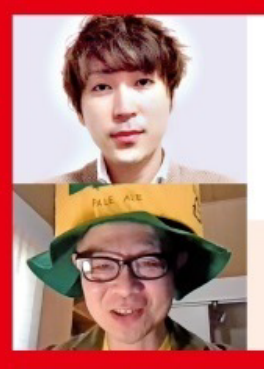
12:10 ▼ 13:20 **8-A-2** 6/8(水) 12:10～13:20

ユーグレナが考える“サステナブルなマーケティング”とは -マーケティングのサステナビリティの重要性-

工藤 萌氏 株式会社ユーグレナ 執行役員 ユーグレナヘルスケアカンパニー Co-カンパニー長

年商300億円を超えて成長を続けるユーグレナグループ成長の背景には、「サステナビリティ・ファースト」の理念があった。ユーグレナヘルスケアカンパニーの工藤萌執行役員が、ユーグレナの事例から、マーケティングにおける“サステナビリティ”の重要性について語る。

13:50 ▼ 15:00 **8-A-3** 6/8(水) 13:50～15:00



顧客に共感を生む！ECファンマーケティングの最新事例（仮）

田中 耕太郎氏 有限会社九南サービス 代表取締役
望月 卓郎氏 株式会社ヤッホーブルーイング コンシューマー事業部門 事業統括

自然食品を扱う「タマチャンショップ」運営の九南サービス 田中耕太郎代表とクラフトビール「よなよなエール」などを製造・販売するヤッホーブルーイング コンシューマー事業部門 事業統括 望月卓郎氏にEC事業で重視しているポイントやファンを巻き込むマーケティング戦略などを聞く。

15:30 ▼ 16:40 **8-A-4** 6/8(水) 15:30～16:40

アパレル大手が取り組むOMO最前線（仮）

藤原 義昭氏 株式会社ユナイテッドアローズ 執行役員CDO、DX推進センター担当本部長兼同デジタルマーケティング部部長
矢嶋 正明氏 株式会社ビームス 執行役員 DX推進室 室長

アパレル大手企業であるユナイテッドアローズとビームスにEC事業やOMO戦略の最新状況を聞く。ユナイテッドアローズの藤原義昭氏には、ECリニューアル後の成果やOMO戦略の進捗などについて語ってもらう。ビームスの矢嶋正明氏には、店舗スタッフを活用したEC強化策やOMO戦略の成果について語ってもらう。

6/8(水) B会場 通販企業が語る成功法則

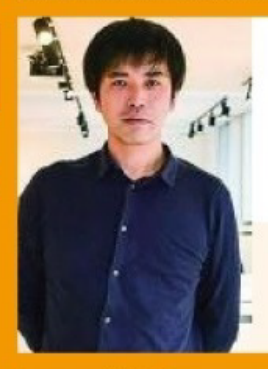
10:20 ▼ 11:30 **8-B-1** 6/8(水) 10:20～11:30

ライフスタイル系サブスクビジネスの現状と可能性（仮）

小宮 明子氏 株式会社subsclife 経営企画 マネージャー

ＥＣの広がりとともに消費者にも浸透が進む有形商材のサブスクリプション（サブスク）サービス。2018年のサービス開始後、家具・家電などライフスタイル系のサブスクサービスとして躍進を続けるsubsclifeの取り組みから、国内におけるサブスクビジネスの現状と今後の可能性をひも解いていく。

12:10 ▼ 13:20 **8-B-2** 6/8(水) 12:10～13:20



ユーザーコンテンツやコミュニティを活用するEC運営とは。ソーシャルコマースの最新事例を徹底解説！

髙重 正彦氏 ルームクリップ株式会社 代表取締役兼代表執行役員 CEO

住生活領域に関する投稿実例写真を500万枚を保有し、月間利用者数が600万人を超えるソーシャルサービス「ルームクリップ」の基盤を元に、新たに展開したソーシャルコマースの「RoomClipショッピング」。同社の強みは、UGCや世界観を通じて価格優位性でないポイントを訴求できる点にある。講演ではユーザー生成コンテンツやSNSをいかにECサイト運営に生かすのかを解説する。

13:50 ▼ 15:00 **8-B-3** 6/8(水) 13:50～15:00

ライブコマーサー“ももち”&STAFF STARTに聞く “ユーザーの背中を押す”ライブコマースとオンライン接客の秘訣 聴講無料

ももち（牛江 桃子）氏 M-YOU株式会社 ライブコマーサー
TSUKASA.氏 株式会社バニッシュ・スタンダード Staff Success Unit / Staff Producer

ライブコマースで10分で青汁3000個を完売した、ライブコマーサー“ももち”と、累計フォロワー数300万人のインスタアカウントを育成した、「STAFF START」のスタッフプロデューサー“TSUKASA.”氏に、「売れる」ライブコマースの秘訣を聞く。“ユーザーの背中を押す”オンライン接客について、深堀りする

15:30 ▼ 16:40 **8-B-4** 6/8(水) 15:30～16:40

英語が苦手でも越境ECはできる！6年で年商40億円のICHIGOから海外ユーザーの心を掴むノウハウを学ぶ

近本 あゆみ氏 株式会社ICHIGO 代表取締役CEO

ICHIGOは、サブスクの販売形態で日本の菓子を海外顧客に販売し、事業開始から６年で年商40億円を達成した。どのように40億円の売り上げを達成することができたのか、立ち上げ当初の苦労や課題の乗り越え方、海外顧客の開拓の奮闘記などを解説する。越境ECの導入を考えている企業に運営のヒントを伝授する。

6/8(水) C会場 敏腕コンサルが教えるノウハウ

10:20 ▼ 11:30 **8-C-1** 6/8(水) 10:20～11:30

お客様との絆作り！単品リピート通販 リピート客育成事例を大公開！

辻口 勝也氏 株式会社通販総研 代表取締役

単品通販では、新規獲得の効率が悪くなる中、リピート顧客の育成は極めて重要となっている。定期コースへの誘導率を引き上げる方法、継続率の向上を実現するための方法、休眠顧客への効率的なアプローチによる掘り起しなど、リピート客育成のための考え方と、各社の施策事例を紹介する。

12:10 ▼ 13:20 **8-C-2** 6/8(水) 12:10～13:20

Shopifyの達人に聞く！これからの「Shopify」「EC」の行方

安住祐一氏 コマースメディア株式会社 代表取締役
安藤祐輔氏 株式会社ハックルベリー 代表取締役
南茂理恵氏 株式会社フラクタ 執行役員 One by One局 共同局長
黒瀬淳一氏 株式会社StoreHero 代表取締役CEO

国内の有力Shopifyパートナーとして著名な4社に「Shopify」の現在地点だけではなく、今後の進化の方向性について分析してもらう。「Shopify」導入企業の成功事例だけでなく、「Shopify」を活用する企業が描くECやOMOの顧客体験の進化などについても語り合ってもらう。

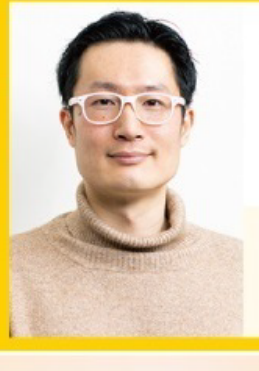
13:50 ▼ 15:00 **8-C-3** 6/8(水) 13:50～15:00

健康食品・機能性表示食品・化粧品広告担当者必見！最新動向を踏まえた、訴求表現の注意点

稲留 万希子氏 薬事法広告研究所（DCアーキテクト株式会社） 薬事法広告研究所 代表／DCアーキテクト株式会社 取締役

食品類や化粧品を扱う上で、薬機法や景表法、健康増進法などの関連法規は無視することは不可能だ。本セミナーでは、健康食品や機能性表示食品、化粧品の広告で多用される表現を、ケーススタディーを提示しつつ、「ルールを守りながらも、お客さまに響く広告表現はどういうものなのか、最新動向をまじえ紹介する。

15:30 ▼ 16:40 **8-C-4** 6/8(水) 15:30～16:40



～2022年版 特商法・薬機法・景表法対応の広告運用のポイント 最新の法執行と改正の状況～

成 眞海氏 東京神谷町綜合法律事務所

特定商取引法や薬機法、景品表示法など、通販に対する法規制は、ここ数年で激変している。定期購入に関しては、新たな法規制も施行される。本講演では、化粧品や健康食品の定期購入に関する法律を中心に、最新の法執行の状況や、法改正の最新動向、適法な広告の制作方法、運用時の実務上の留意点などについて解説する。

ノウハウセミナー 聴講無料

6月7日(火) D会場

10:40 ▼ 11:30 **7-D-1** 6/7(火) 10:40～11:30
最新情報はフェアサイトへ

11:50 ▼ 12:40 **7-D-2** 6/7(火) 11:50～12:40

北川 健太郎氏 株式会社E-Grant 代表取締役 COO
CRMから考えるEC/D2C成功の秘訣 ～「うちでのこづち」導入700社から培ったCRMノウハウ～

13:10 ▼ 14:00 **7-D-3** 6/7(火) 13:10～14:00

野尻 航太氏 株式会社Kiva 代表取締役
EC売上200%成長の鞄メーカー「ACE」が取り組む「延長保証」施策とは

14:20 ▼ 15:10 **7-D-4** 6/7(火) 14:20～15:10

吉澤 和之氏 awoo Japan株式会社 執行役員 日本事業開発責任者
完全クッキーレスのレコメンドを実現！今年のEC強化対策の決定版 awoo AI

15:40 ▼ 16:30 **7-D-5** 6/7(火) 15:40～16:30
最新情報はフェアサイトへ

6月7日(火) E会場

7-E-1 6/7(火) 10:40～11:30
最新情報はフェアサイトへ

7-E-2 6/7(火) 11:50～12:40
最新情報はフェアサイトへ

7-E-3 6/7(火) 13:10～14:00

前田 朝輝氏 株式会社博士.com 常務取締役 執行役員
Withコロナ時代の販売促進につながる動画活用のポイント！

7-E-4 6/7(火) 14:20～15:10

碓井 敏生氏 株式会社ミリオナ化粧品 営業部
ビジネスに直結する、製造会社からの提案 変化する消費者心理・流通に対応する化粧品・健康食品とは

7-E-5 6/7(火) 15:40～16:30

有吉 昌康氏 株式会社PTP 代表取締役社長
通販企業で急速に導入が拡がる「ordr（オーダー）」による通販DXの進め方

6月7日(火) G会場

10:40 ▼ 11:30 **7-G-1** 6/7(火) 10:40～11:30
最新情報はフェアサイトへ

11:50 ▼ 12:40 **7-G-2** 6/7(火) 11:50～12:40

河元 智行氏 まくら株式会社 代表取締役
「楽天のシステムで店舗売上は拡大する」 友の会が楽天に提唱した、売上拡大のための4つのシステム改善案

13:10 ▼ 14:00 **7-G-3** 6/7(火) 13:10～14:00

小島 靖久氏 株式会社小島屋 専務取締役
須田 健久氏 株式会社須田本店 代表取締役
熊坂 泉氏 有限会社フレックス 副社長
小島屋・水郷のとりやさん・パジャマ屋イズムが語る！中小店舗のSDGsアクションのきっかけとベイビーステップ

14:20 ▼ 15:10 **7-G-4** 6/7(火) 14:20～15:10
最新情報はフェアサイトへ

15:40 ▼ 16:30 **7-G-5** 6/7(火) 15:40～16:30

松田 英昭氏 株式会社ブルーコムブルー 代表取締役
今石 雄介氏 有限会社ズーティー 代表取締役
宮川 将人氏 有限会社宮川洋蘭 代表取締役
村井 洋仁氏 株式会社マルヒサ 代表取締役
楽天・友の会 特別ディスカッション ～成功事例から成長戦略・地方創生・ECの未来について語りつくす～

6月8日(水) D会場

10:40 ▼ 11:30 **8-D-1** 6/8(水) 10:40～11:30
最新情報はフェアサイトへ

11:50 ▼ 12:40 **8-D-2** 6/8(水) 11:50～12:40

古賀 達郎氏 株式会社E-Grant CRM事業本部CRM事業部 部長
EC・通販を軌道に乗せるCRM成功事例 ～導入700社の成功事例から導く3つのポイント～

13:10 ▼ 14:00 **8-D-3** 6/8(水) 13:10～14:00

小柳 みゆ氏 株式会社フューチャー 社長
中国越境ECの最新事情！フォロワー90万人の中国インフルエンサー社長が語る「勝ちパターン」

14:20 ▼ 15:10 **8-D-4** 6/8(水) 14:20～15:10

鯨岡 務氏 株式会社ランチェスター マーケティングセールス部 部長
アプリを活用したマーケティングと顧客体験向上の施策とは

15:40 ▼ 16:30 **8-D-5** 6/8(水) 15:40～16:30
最新情報はフェアサイトへ

6月8日(水) E会場

8-E-1 6/8(水) 10:40～11:30

矢嶋 あかり氏 株式会社デリシアスエーシー 営業課
予算100万円！どんなことができるの？オリジナル化粧品開発入門セミナー

8-E-2 6/8(水) 11:50～12:40

綛谷 明帆氏 スターフィールド株式会社 セールスチーム
中国・台湾・東南アジア、ベストな市場はどこ？ 国ごとに異なるアジア越境ECの特徴と攻略法を伝授

8-E-3 6/8(水) 13:10～14:00

氏原 亮介氏 株式会社Crescent 代表取締役社長
「持続的成長を遂げるためのEC事業戦略セミナー」 EC事業を成功させるために考えるべき4つ基本要素

8-E-4 6/8(水) 14:20～15:10

小松 英樹氏 株式会社ECMSジャパン 代表取締役社長
物流界のLCCが提供するEMSより安い越境EC直送サービス

8-E-5 6/8(水) 15:40～16:30
最新情報はフェアサイトへ

6月8日(水) G会場

武川 克己氏 株式会社ベルタ 代表取締役社長
女性ライフステージブランドの「BELTA」10年成長を続ける『ブランド戦略・販売戦略・ファン作り』の裏側とは？
女性のライフステージをサポートするFemtech D2Cブランド「BELTA」。ベルタの武川克己社長が、「想い」を商品開発・企画に生かす工夫や、販売戦略からファン作り、ブランド戦略の裏側まで語りつくす。

迫川 敏宏氏 株式会社売れるネット広告社 クラウドサービス部 シニアコンサルタント
【売上を“100%確実”に上げたいD2Cの経営者限定】 D2C売上“100億円突破”のための無料セミナー

井野川 拓也氏 アマゾンジャパン合同会社 Amazon Pay事業本部 本部長
自社ECサイトを多くのお客様に選んでいただくために ～Amazon Payの導入が加速している理由～

セミナーイベントスポンサー募集中！
残り限定1枠！

プレミアムセミナー 聴講有料

※来場は原則として事前登録制となっております。セミナーをご予約にならない場合も事前登録をお願いいたします。
https://www.bci.co.jp/dmf/registration

6/7(火) H会場 訪販・ネットワークビジネス企業の成長とコンプライアンスの秘訣

7-H-1 10:20 ▼ 11:30

コンプライアンス強化こそ、最強のオフェンスだ！

武藤 友章氏 一般社団法人全国直販流通協会 顧問

「コンプライアンス強化こそ、最強のオフェンスになる」と説く武藤氏。大手住設訪販会社で営業出身の法務担当者としてコンプライアンスに関する知見を積んできた。地方自治体ごとにある「消費生活センター」への訪問や消費者庁、消費者団体などとの対話を通して、行政の考え方や対応力を数多く学んできた。講演では、社内における法務組織の作り方や対策について徹底解説する。

7-H-2 12:10 ▼ 13:20

組織構築の手法は変わった。目標提案より「だって」を「だったら」に変える根っこワークが、人を動かす。

野口 悦子氏 一般社団法人根っこワーク協会 CEO

これからの時代のネットワークビジネスは「人生100年時代のライフワークビジネス」になるという。人との関係性で生み出されていく力を創り出して、「自らが目標を設定し、動く」自立したつながりのネットワークを構築できるようになるための秘訣を伝授する。

7-H-3 13:50 ▼ 15:00

迫るインボイス対応！訪販・NB企業の視点から、制度の疑問点を税理士が徹底解説！

佐藤 優氏 佐藤優税理士事務所 税理士

訪販・ネットワークビジネスの企業や販売員に、税負担など多大な影響が生じるインボイス制度。23年10月の施行に向け対応が迫られている。制度の疑問点について、訪販やNB企業の視点から、制度に詳しい税理士が徹底解説する。「会社が負担するべき？」「会社の選択肢は？」など、訪販・NB特有の課題を掘り下げる。

7-H-4 15:30 ▼ 16:40

国内外300社の元経営コンサルタントによる心理学活用の成功法則

川満 隆夫氏 株式会社日本CBD協会 代表取締役社長

外資系企業のネットワークビジネスで最高タイトルを獲得し、経営コンサルタントとして国内外約300の会社・団体に関わった実績を持つ川満隆夫氏が、実際に身体を使いながら気づきを深め、即効性を実現する「行動心理学」を活用した、ネットワークビジネスの成功テクニックを語る。

6/8(水) H会場

8-H-1 10:20 ▼ 11:30

6月1日施行の改正特商法踏まえ訪問販売・ネットワークビジネス主宰企業はどう特商法に対応すべきか

千原 曜氏 さくら共同法律事務所 弁護士

改正特商法が今年６月１日から順次施行される。盛り込まれた、書面のデジタル化が注目を集めている（23年６月までに施行）。クーリング・オフのメール対応や、「特定関係法人」処分制度にも要注意だ。改正内容や相談事例を踏まえ、特商法のコンプライアンス体制をどう整備すべきか、特商法のエキスパート弁護士が解説する。

8-H-2 12:10 ▼ 13:20

ネットワークビジネス主宰企業のための法律相談所 エキスパート弁護士が、現場の悩みに、実践的な対応法を提供

千原 曜氏 さくら共同法律事務所 弁護士

ネットワークビジネス（NB）主宰企業は、様々な問題に日々直面している。「会員のＳＮＳ利用にどう対応すべきか」「クロスリクルートへの実効的対応策は」「会員が万が一逮捕されたら…」など、現場の具体的な悩みに、NB企業90社の顧問を務めるエキスパート弁護士が、法的にも、現実的にも対応可能な実践的解決策を示す。

8-H-3 13:50 ▼ 15:00

コロナ禍における訪問販売の成長戦略 ～訪問販売の新たなビジネスモデル～

高橋 貞光氏 株式会社DMC 代表取締役

- ・成長している訪問販売会社の特徴とは
- ・消費者のトレンドとマーケティング戦略
- ・ハイブリット訪問販売の戦略
- ・越境EC戦略の現状について
- ・省エネの新たなビジネスモデルについて

以上を解説する。

8-H-3 13:50 ▼ 15:00

組織力や社員教育で成長する住設企業２社の社長対談！ ～住設訪販が取り組むべき会社作りとは～

木原 史貴氏 三和ペイント 代表取締役
西口 昌宏氏 新日本エネックス 代表取締役

経営手腕だけでなく、組織作りや社員教育など訪販事業で重要な「人材」に焦点を当てた教育を創業から取り組む、三和ペイントの木原社長と新日本エネックスの西口社長。講演では、社長同士による対談形式を取り、組織作りや社員教育など、成長の秘訣について話してもらう。

6/7(火) I会場 注目のトップリーダーらが語る成功の秘訣

7-I-1 10:20 ▼ 11:30

ネットワークビジネスの価値と可能性について 平凡なサラリーマンからビジネスメンバーへの転身

佐々木 崇弘氏 株式会社QUALIA トップリーダー

ＱＵＡＬＩＡのトップリーダーである佐々木崇弘さんは、ネットワークビジネスで人生を変えるため、10年勤めた会社を辞めて、新たなる挑戦を始めた。なぜ会社を辞め、挑戦をしたのか。８年間やり続けているネットワークビジネスで何を学び、何を手にしたのかを語る。

7-I-2 12:10 ▼ 13:20

思いのままの人生を歩む ～豊かに生きるための手段の選択 限られた人生の中での選択～

藤本 雅子氏 株式会社DAIYAMONDLIFE ダイヤモンドタイトル

藤本雅子さんは、人生の選択を余儀なくされたときに、ネットワークビジネスで生きると決断した。その道のりは平坦ではなかったが、当たり前のことを当たり前にやり続けることで、最高タイトルにたどり着いた。その経験から、生きるための手段を模索している方々に、思いのままの人生を歩む秘訣を語る。

7-I-3 13:50 ▼ 15:00

よくハマる落とし穴と組織作りの展開方法を伝授

小江 正氏 サンクスアイ株式会社 トリプルダイヤモンド

時代の変化をどう生かし、新たな道を作ることが求められている。それをどうやって進めていくのか、またネットワークビジネスで落とし穴にハマらないための在り方とは。小江正氏の42年間のネットワークビジネス歴を通して、素人でも簡単に進めていけるコツを伝授。これを知ると、「ビジネスがより楽しくなるはず」だという。

7-I-4 15:30 ▼ 16:40

豊かな人生を送るために、何を選択するべきか ～想定外のことが起きた時、本当の姿が見えてくる～

佐々木 まり子氏 フォーデイズ株式会社 トリプルスターディレクター

いままで誰も経験をしたことがないコロナ禍で、大きく変化した社会環境や日常生活。先の見えない時代において、私たちは何を考え、どのような選択をするべきなのか。ネットワークビジネスを通して、多くの人が豊かな人生を送れるようになるために、リーダーとして伝えるべきこと、気づくべき本質を大いに語る。

6/8(水) I会場

8-I-1 10:20 ▼ 11:30

ネットワークビジネス主宰企業が知っておくべきサプリメントの最新動向 2021年度から2022年度へ

千葉 一敏氏 一般社団法人全国直販流通協会 顧問

2021年度の健康食品を取り巻く法規制や取り締まり状況について報告するとともに、2022年度に機能性表示食品の届出制度や、健康食品の健康被害報告制度がどのように変わっていくのかを語る。ネットワークビジネス業界でヒットしているＮＭＮやＣＢＤなどの成分についても、エビデンスの観点から言及する。

8-I-2 12:10 ▼ 13:20

コロナ禍におけるネットワークビジネスの可能性 ―VYVOを選ぶ理由とは―

五十嵐 進氏 Vyvo Network Japan株式会社 アンバサダー

コロナ禍において、人と人とのつながりで広がっていくネットワークビジネスの取り組み方は、変更を余儀なくされた。そんな状況でも、2021年11月のＯＴＧ開始以降、さらに進化を続けるVyvo Network Japan の可能性・魅力とは。Vyvoとの出会いや、人生最後の仕事として生涯現役で取り組む覚悟を決めた理由を、経営者の視点から語る。

8-I-3 13:50 ▼ 15:00

ネットワークビジネス成功の秘訣

土井 かおる氏 日本ネットワークビジネス推進機構株式会社 代表取締役社長

ネットワークビジネスの成功の秘訣は、多くの方が語っている。それらは成功している方が話しているので、決して間違いではないだろう。その中で、プロのコンサルタントとしてクライアントの成果を挙げた実績を持つ土井かおる社長が、コンサルタント目線での「成功の秘訣」を、「目からウロコ」の表現で分かりやすく伝える。

8-I-4 15:30 ▼ 16:40

第8回 ネットワークビジネスアワード

表彰式・記念スピーチ 聴講無料

2021年にもっとも活躍したトップリーダーや主宰企業を表彰する。表彰は、「ベストリーダー・オブ・ザ・イヤー」「カンパニー・オブ・ザ・イヤー」「社会貢献カンパニー賞」「新興企業大賞」の４部門。さらに、「ベストリーダー・オブ・ザ・イヤー」を獲得したリーダーが、受賞記念講演を行う。

ノウハウセミナー 聴講無料

6/7(火) F会場

10:40 ▼ 11:30 **7-F-1** 6/7(火) 10:40～11:30 **調整中** コスメシューティカル株式会社 無料 （仮）ダイレクトセリング業界における幹細胞培養液コスメの可能性

11:50 ▼ 12:40 **7-F-2** 6/7(火) 11:50～12:40

千葉 正志氏 キューマット株式会社 部長 無料 深部体温を高め体の内側から健康促進

13:10 ▼ 14:00 **7-F-3** 6/7(火) 13:10～14:00

大川 博氏 株式会社博龍堂 代表取締役 日本大学生物資源科学部共同研究者 タイ王国マヒドン大学共同研究者 経済産業省認可：自然免疫制御技術研究組合員 無料 自然免疫LPSが持つ不思議な３つの効果 ～発毛の発明特許と温感クリームの効果～

14:20 ▼ 15:10 **7-F-4** 6/7(火) 14:20～15:10

藤野 正樹氏 YKC・システムコンサルティング株式会社 代表取締役ＣＥＯ 無料 コロナ禍における ネットワークビジネスの成功の法則

15:40 ▼ 16:30 **7-F-5** 6/7(火) 15:40～16:30

ステファン・ワーグナー氏 **大西嘉信**氏 アンビット・エナジー・ジャパン合同会社 カントリー マネージャー／マーケティング部 部長 無料 電力市場の未来を切り拓く

6/8(水) F会場

10:40 ▼ 11:30 **8-F-1** 6/8(水) 10:40～11:30

寺本 充寛氏 佳秀工業株式会社 常務取締役 ヘルスケア事業部長 無料 【化粧品・健康食品OEM】差別化を目指した新製品開発における ソリューション事例のご紹介

11:50 ▼ 12:40 **8-F-2** 6/8(水) 11:50～12:40

元井 章智氏 東栄新薬株式会社 代表取締役 無料 【特許出願済】MLM、訪問販売に最適！腸活、痩せ菌ダイエットのほか、免疫・美肌・育毛にも貢献するサプリ

13:10 ▼ 14:00 **8-F-3** 6/8(水) 13:10～14:00

奥田 晃氏 株式会社ミネター 代表取締役 無料 ミトコンドリアの最適な栄養素！タイ発自然食材「ライスベリーパウダー」の可能性

14:20 ▼ 15:10 **8-F-4** 6/8(水) 14:20～15:10 最新情報はフェアサイトへ

15:40 ▼ 16:30 **8-F-5** 6/8(水) 15:40～16:30 最新情報はフェアサイトへ