



基調講座

2022年以降はこう攻める！EC近未来予測・D2C成長企業の戦略を解説

13:30~

株式会社いつも  
執行役員 DX 戦略グループ

立川 哲夫

メーカー・ブランドの日本流D2C戦略の提唱者の1人。『デジタルセルフ総研』の主任研究員。主に、Amazon、楽天市場、PayPayモールを同時に活用して、ブランドイメージを維持しながら事業拡大を目指す企業に対して、モデル提言、戦略立案、ロードマップ策定を行っている。最近、大手家電メーカー、コスメブランド、日用品メーカーの戦略立案研修も担当している。執筆に関わった書籍として『先輩がやさしく教えるEC担当者の知識と実務』『EC戦略ナビ』『EC担当者のプロになるための教科書』などがある。



メーカー  
D2C

ファンケル・アテニアのD2C展開とD2Cの近未来

14:00~

株式会社アテニア  
事業戦略本部 本部長

春田 康児 氏

Attenir

2006年に株式会社ファンケルに入社し、通販の現場窓口やCRMなどダイレクトマーケティング全般を経験。2014年に健康食品の新規事業を立ち上げ、2017年からはグループ会社の株式会社アテニアで化粧品事業の事業戦略部長を務める。その後、ファンケル通販営業本部ECモール推進部を経て、2022年1月よりアテニアの事業戦略本部長に就任。現在は商品開発および通販・店舗・海外のチャネル展開を統括・推進していく役割を担っている。



D2C×EC

D2C/EC事業参入のすすめ

14:30~

株式会社 SUPER STUDIO  
執行役員 CMO

飯尾 元 氏

ecforce

早稲田大学法学部卒業後、楽天株式会社（現：楽天グループ株式会社）に入社。ファーストパーティEC事業の事業戦略担当として、主に新レベニューソース創出、利益改善、SCM改革等のプロジェクトを担当。その後、外資コンサルファームにて、デジタル時代の新規事業開発、ビジネスモデル変革等、デジタル先略関連プロジェクトに従事。SUPER STUDIOでは、自社D2Cブランド立ち上げ、運用、クライアント所有ブランドのハンズオン型支援を担う部門の責任者として、合計数十ブランドにおいて企画～立ち上げ～グロースの全フェーズを経験。理論だけではなく、実践を経たD2Cノウハウを様々なブランド横断で展開している。



Amazon  
活用講座

D2CブランドをAmazonで新規客と認知の両方狙う「新」戦略

15:20~

株式会社いつも  
Amazon 支援グループ グループマネージャー

丸山 晃一

当社のAmazon支援グループのAmazon活用戦略・広告運用戦略の第一人者として、グループでサポートする企業の動向および、アマゾンの担当者との情報交換から、Amazonのアップデート・最新機能・広告露出の最前線情報を掌握し、Amazonの売上改善の戦略・戦術の優先項目の決定を行っている。最近ではD2Cブランドの認知と売上拡大の両立モデルを提言と実行サポートも行っている。



成長モール

Qoo10で実現できること！ビューティ商品のブランド力の強化と、新たな顧客層の開拓

15:50~

eBay Japan 合同会社  
ビューティ ディビジョン ディビジョンリーダー

米川 由満 氏

Qoo10  
an eBay company

2007年イーベイイマーマーケット（現eBay Japan合同会社）に入社。生活雑貨・食品・デジタルカテゴリーの営業職や商品企画を経験し、現在はビューティ ディビジョンを統括。大手ブランドの出店誘致やプロモーションを提案している。



特別講座

デジタルプラットフォーム透明化法  
～大手オンラインモールとの取引関係にどのような影響をもたらすか？～

16:20~

経済産業省  
商務情報政策局 情報経済課  
デジタル取引環境整備室 室長

日置 純子 氏

経済産業省

2020年5月に成立した「デジタルプラットフォーム透明化法」の担当室長。この透明化法が目指すのは、大手オンラインモールの運営者と出店者との取引関係をより良いものへと発展させていくことであり、その実現に向けた枠組みである「モニタリング・レビュー」は世界からも注目されている。京都大学卒。デューク大学で修士号取得。



海外進出  
講座

【新】BtoB越境EC+卸先を開拓で海外進出を実現する

13:30~

株式会社いつも  
グローバル支援グループ グループマネージャー

加藤 至繁

主にASEAN、台湾、香港、中国向け越境ECをサポートするチームの責任者として、マレーシア、上海、ドバイなど現地訪問を繰り返しながら、現地のECプラットフォーム開拓から越境EC・海外の卸先を拡大させて海外進出のサポートを行っている。



メーカー  
D2C

バラの栽培から始める化粧品D2Cの可能性

14:00~

ROSE LABO 株式会社  
代表取締役社長

田中 綾華 氏

ROSE LABO

1993年生まれ、東京都出身。大学を2年次に中退後、大阪の食用バラ農家にて修業。2015年に独立し「食べられるバラ」を通して世界中の女性を美しく、健康に、幸せに」を理念にROSE LABO株式会社を設立。自社で「食べられるバラ」の栽培、バラを配合した加工食品や化粧品などの商品開発、販売まで一貫して行なう「6次産業」の農家。中高生への講義やセミナー、農業コンサルティングなども行っている。



D2C  
スタートアップ

【急成長】D2Cセルフケアブランド「DAY TWO」の参入・成長モデル  
～定期通販モデル・楽天市場・Amazonの共存を解説～

14:30~

株式会社 FLATBOYS  
代表取締役 CEO

内田 遼 氏

DAY  
TWO

ネイティブアプリ事業を行う株式会社Nagisaにてファッションメディア「SHERYL」の事業責任者としてメディアの立ち上げからグロース・事業売却までを推進。大手企業のブランディング施策などを手掛ける。その後、ディーラーニングのソリューションを提供するLeapMind株式会社にて全社のマーケティング・PRや新規ソリューションのサービスグロースに従事。2019年にFLATBOYSを創業。自らの経験を活かし、ブランド・マーケティングドリブンのD2Cセルフケアブランド「DAY TWO」を立ち上げる。



SNS活用

SNSを制する者が市場を制す？！  
Youtube・TikTok・TwitterをSNSを活用したブランドファンの育成。

15:00~

アース製薬株式会社  
マーケティング総合企画本部 本部長

織田 大介 氏

アース製薬

同志社大学文学部卒。1996年、スポーツ用品専門店（株）アルペン入社。店舗販売員→人事部→バイヤー→PB商品企画→経営戦略部とジョブローテーションを行いマーケティングの基礎を学ぶ。2008年、アスク（株）入社。法人向けカタログ「アスク」の生活消耗品担当としてPB開発のためアジア各国の工場を訪問しSCMを学ぶ。2013年より個人向けEC「LOHACO」の日用品仕入れ責任者として「まとめ割」「レビューキャンペーン」などLOHACO独特の販促手法を駆使して成長を牽引。その傍ら越境ECの販路開拓を行う。2017年、アース製薬（株）入社。「日用品EC市場」の開拓に従事。2022年3月からアース製薬株式会社マーケティング総合企画本部長執行役員として老舗メーカーのマーケティング改革に着手。



CVR

ECサイトの立ち上げ・運用において要となる決済とは？  
新規顧客のコンバージョンを上げる決済手段を公開

15:30~

ジャックス・ペイメント・ソリューションズ株式会社  
営業部 上席部長代理

久米 大輔 氏

JACCS  
GROUP

2005年 株式会社ジャックス入社。営業、債権管理の実務経験後、2011年にジャックス本社へ異動し、企画部門に従事。2014年 新事業開発部にて「アトディーネ」企画・開発に携わる。2015年 ジャックス・ペイメント・ソリューションズへ出向し、「アトディーネ」の新規開拓担当となり現在に至る。



ライブ  
コマース

ライブコマースと「興味EC」  
Douyin EC（抖音電商）がリードする新しいEコマーストレンド

16:00~

Douyin EC  
Douyin EC Global BD Director - Japan

黄 益 氏

抖音电商

中国上海生まれ、日本で大学を卒業し、富士通株式会社に入社。その後外資企業に転身し、日中間ビジネスを中心にキャリアを築く。通信機器メーカー、コンサルティング、プラットフォームを経てBytedanceに入社。現在は中国最大のショートムービープラットフォームDouyin（抖音）が展開する越境ECソリューションDouyin EC Global（抖音電商全球購）の日本事業の立ち上げを担当。



EC×SNS  
講座

EC売上を拡大させるためのSNSマーケティング最前線

16:30~

株式会社いつも ビジネス戦略グループ  
SNS マーケティング事業 事業責任者

大学時代に、中国への1年間の留学と外資系IT企業での1年間の長期インターンを経て、同会社に入社。YouTubeやTikTokをメインとしたSNSマーケティングやインフルエンサーマネジメント、インフルエンサーマーケティングを経験。海外経験を活かし、中国SNSマーケティング事業の立ち上げ責任者や欧米、東南アジアへの動画コンテンツの海外展開も経験。その後、当社に入社し、SNSやインフルエンサーを活用したサービスの立ち上げを責任者として務め、EC事業者のSNSマーケティングにおける課題解決に従事。