

情報を更新しました！

ドラッグストアMD研究会（DMS）・健康食品市場創造研究会

## 2026年度前期 オンデマンド・サブセミナー 「食と健康セミナー・成長戦略・最新情報セミナー」

ドラッグストア MD 研究会（DMS）・健康食品市場創造研究会は 2026 年度もドラッグストア業界の製・配・販のビジネスに役立つ「食と健康セミナー・成長戦略・最新情報セミナー」を開催致します。多数のご参加をお待ち申し上げます。よろしくお願い致します。

1. 内容・スケジュール > 週替わりで全 6 セミナーを最大 10 名で繰り返し視聴できます。

### ■ A コース：「食と健康のマーケット創造」コース（予定）

- ◇第 1 回（6 月 1 日～6 月 8 日）「管理栄養士を“戦力化”する人材育成ポイント～自律的に動き、成果を生む人材を育てる～」
- ◇第 2 回（6 月 8 日～6 月 15 日）「冷凍食品の市場規模と展望 ～冷凍食品×健康の拡大戦略～」
- ◇第 3 回（6 月 15 日～6 月 22 日）「血流を変えれば体が変わる ～免疫力を高める食事と生活習慣～」
- ◇第 4 回（6 月 22 日～6 月 29 日）「機能性表示食品の商品開発のリアル ～“売れる機能”と“売れない機能”の違い～」
- ◇第 5 回（6 月 29 日～7 月 6 日）「食分野における AI について活用事例 ～商品開発・マーケティング・業務改善～」
- ◇第 6 回（7 月 6 日～7 月 13 日）「腸活市場の拡大は次フェーズへ」

### ■ B コース：「成長戦略・最新情報セミナー」コース（予定）

- ◇第 1 回（6 月 1 日～6 月 8 日）「スマートストアによる新顧客体験の創造 ～店舗はどこまで進化するのか～」
- ◇第 2 回（6 月 8 日～6 月 15 日）「データドリブンマーケティングの現実解」
- ◇第 3 回（6 月 15 日～6 月 22 日）「価格だけで勝たないためのマーケティング戦略 ～値上時代に選ばれる理由をつくる～」
- ◇第 4 回（6 月 22 日～6 月 29 日）「【AI と業務改革①】「AI に奪われる・伸びる仕事・役割と機能」
- ◇第 5 回（6 月 29 日～7 月 6 日）「【AI と業務改革②】「生成 AI・データ活用で変わる経営」
- ◇第 6 回（7 月 6 日～7 月 13 日）「【AI と業務改革③】「流通業における効果的な AI 活用法」

※テーマは仮題です。スケジュール、テーマ、内容は予告なく変更になる場合があります。

### ■ お問い合わせ先

ドラッグストア MD 研究会（DMS）事務局 担当：植栗・小林

TEL：045-474-2521 E-mail：dms@nrk.co.jp

## 2. 配信方法・その他

### (1) 実施場所：

- ・ドラッグストアMD研究会（DMS）セミナー専用ページ。

### (2) 配信期間：

- ・配信期間：7日間（毎週、月曜11時に配信開始、翌週月曜11時に配信終了）。
- ・セミナー時間：各回、40～60分程度を予定。

### (3) アカウント発行：

- ・申込企業に10アカウントを発行し、窓口担当者様に一括送付します。
- ・10アカウント内はセミナーテーマに応じて社内で自由に共有、活用して下さい。

### (4) 視聴の注意：

- ・オンデマンド配信のため、配信期間中は繰り返し閲覧可能です。
  - ・講演資料の保存は可能ですが、動画の保存・録画・録音、資料と動画の2次利用は固くお断りさせていただきます。
- ※講演資料はセミナー内容によって、配布がない場合があります。

## 3. 参加費（税込）

### ①DMS会員

◆1コース 参加費：19,800円（1企業あたり、税込、6セミナー）

【目安】1セミナーあたり3,300円相当、1名あたり1,980円（10名で視聴される場合）

### ②非会員（DMS未入会企業）

◆1コース 参加費：26,400円（1企業あたり、税込、6セミナー）

【目安】1セミナーあたり4,400円相当、1名あたり2,640円（10名で視聴される場合）

- ・申込をされると週替わりで全6回のセミナーを視聴できます。
- ・申込企業には10アカウント発行します。最大10名まで視聴できます。
- ・テーマに応じてアカウントを社内で自由に共有して下さい。

4. 申込方法：別紙参加申込書に必要事項を入力の上、送信して下さい。

5. 締切：2026年5月27日（水）18時

## Aコース：「食と健康のマーケット創造」コース

### ◆第1回 6月1日(月)～6月8日(月)

#### 管理栄養士を“戦力化”する人材育成ポイント～自律的に動き、成果を生む人材を育てる～

- ・管理栄養士の活躍に必要な「自律型人材」とに必要な要素とは何か。
- ・成果を生む、戦力となる「自律型人材」を育てる3つのポイントを解説

NEW

【講師】株式会社健康支援 BonAppetit (ボナペティ) 代表取締役 植村瑠美 様

### ◆第2回 6月8日(月)～6月15日(月)

#### 冷凍食品の市場規模と展望 ～冷凍食品×健康の拡大戦略～

- ・冷凍食品市場の現状、トレンド（価格面、機能面など）。
- ・健康志向の冷凍食品の事例（機能性表示食品、栄養機能食品）、今後の展望など。

NEW

【講師】冷凍食品エフエフプレス編集長 山本純子 様

### ◆第3回 6月15日(月)～6月22日(月)

#### 血流を変えれば体が変わる ～免疫力を高める食事と生活習慣～

- ・血流と免疫力のつながり、食事による血流改善・免疫強化の可能性。
- ・血流改善、免疫力を支える栄養素、食生活、サプリメントの活用について。

NEW

【講師】株式会社メディカルフロンティア講師 森田裕子 様

### ◆第4回 6月22日(月)～6月29日(月)

#### 機能性表示食品の商品開発のリアル ～“売れる機能”と“売れない機能”の違い～

- ・機能性表示食品の売れ筋ヘルスクレームと成分の分析（機能、パッケージ表示、訴求等）。
- ・制度の最新情報と表示内容、商品開発の変化について解説します。

【講師】株式会社薬事法ドットコム 社主 林田学 様

### ◆第5回 6月29日(月)～7月6日(月)

【事前アンケート実施中】  
事前に聞きたい内容、質問を受付中

#### 食分野におけるAIについて活用事例 ～商品開発・マーケティング・業務改善～

- ・様々な分野でAIの活用が広がる中、食分野ではどのようなAI活用がされているのか。
- ・具体的な事例解説、活用する上で必要なポイントや考え方などを解説します。

【講師】ICS-net 株式会社 代表取締役 小池祥悟 様

### ◆第6回 7月6日(月)～7月13日(月)

#### 腸活市場の拡大は次フェーズへ

- ・腸活市場の現在地（市場規模、腸活・腸内細菌ブームの現在と今後等）。
- ・サプリメントの活用、腸活市場をより活況にするための課題、等について。

NEW

【講師】株式会社メディカルフロンティア講師 青木敬子 様

## Bコース：「成長戦略・最新情報セミナー」コース

### ◆第1回 6月1日(月)～6月8日(月)

#### スマートストアによる新顧客体験の創造 ～店舗はどこまで進化するのか～

- ・店舗と買物体験の進化の歴史（POS 導入、キャッシュレス、レジレス等）と最新動向。
- ・普及する技術としない技術の違い、リアル店舗はどこまで進化するのかについて。

【講師】公益財団法人流通経済研究所 上席研究員 久保田倫生様 様

### ◆第2回 6月8日(月)～6月15日(月)

【事前アンケート実施中】  
事前に聞きたい内容、質問を受付中

#### データドリブンマーケティングの現実解

- ・データドリブンマーケティングとは何か、目的・メリット、DX との関係、進めるポイントについて。
- ・データサイエンティストとして多数のメディアにも出演し、著書多数のする第一線講師が解説。

NEW

【講師】株式会社 EVERRISE 執行役員 CMO 松本健太郎 様

### ◆第3回 6月15日(月)～6月22日(月)

#### 価格だけで勝たないためのマーケティング戦略 ～値上時代に選ばれる理由をつくる～

- ・原価高騰、円安など値上げが進む背景と現状、値上げ時代における商品開発の変化。
- ・価格に頼らないマーケティング手法、新たな価値創造の視点と対応について。

【講師】株式会社こらぼたうん 代表取締役 中間祥二 様

### ◆第4回 6月22日(月)～6月29日(月)

#### 【AIと業務改革①】 AIに奪われる・伸びる仕事・役割と機能

- ・奪われる、伸びる可能性の高い仕事とは何か。現状と今後の展望。
- ・AI と相性のよい役割・機能、悪い役割・機能。それをどのように運用すべきか。

【講師】株式会社 Visionary Engine 代表取締役/CEO 小栗伸 様

### ◆第5回 6月29日(月)～7月6日(月)

#### 【AIと業務改革②】 生成 AI・データ活用で変わる経営

- ・流通業界における生成 AI とデータ活用の現状と課題。活用目的の整理。
- ・生成 AI ・データ活用の経営的価値・効果、意思決定、データ分析などの事例等。

【講師】株式会社 Visionary Engine 代表取締役/CEO 小栗伸 様

### ◆第6回 7月6日(月)～7月13日(月)

#### 【AIと業務改革③】 流通業における効果的な AI 活用法

- ・流通業の現場業務（営業・マーケティング・商品開発など複数の視点）の事例。
- ・AI 活用の今後の可能性、未来像、どこまで進化するのか。

【講師】株式会社 Visionary Engine 代表取締役/CEO 小栗伸 様

※テーマは仮題です。スケジュール、テーマ、内容は予告なく変更になる場合があります。