



Room A・B・C

9:30
|
10:10

LINEで実現する小売業界向けOMO型販促



A01-01

LINE（株） OMO販促事業推進室 室長 江田 達哉

10:25
|
11:05

次世代型ECプラットフォーム「メルカート」を活用した、
with コロナ時代の重要販路自社ECクイックスタートを成功させる秘訣



A01-02

【提供】株式会社ecbeing

（株）エートゥージェイ 代表取締役 飯澤 満育

11:20
|
12:00

2025年、人は「買い物」をしなくなる
～ECシフト&デジタルシェルフの衝撃にどう対応するか？～



A01-03

【提供】株式会社いつも.

（株）いつも. 取締役副社長 望月 智之

Room A

Room B

Room C

Room D

12:40
|
13:20

お客様と商品のマッチング
- リアルストアにおける
IoT/AIソリューションについて

A01-04

（株）Retail AI
代表取締役社長
永田 洋幸

インポートファッションブランドと
加速度的に進化するEコマースの役割

B01-04

タベストリー・ジャパン（同） ケイト・スベード
Eコマース・デジタル ディレクター
国分 純子

通販業界の現状と今後の課題

C01-04

（公社）日本通信販売協会
理事 事務局長
三浦 千宗

リーテルDXー小売業界の
真のDXの可能性

D01-04

（株）DX JAPAN
代表
植野 大輔

13:35
|
14:15

SNS時代における消費者の購買行動

A01-05

【提供】ソーシャルワイヤー株式会社

ソーシャルワイヤー（株）
取締役副社長
庄子 素史

ロイヤル顧客育成の真実

B01-05

【提供】Repro株式会社

Repro（株）
取締役CMO
中澤 信也

位置情報を活用したニューノーマル分析
～出店計画、キャンペーン施策と広告最適化～

C01-05

【提供】KDDI株式会社

KDDI（株）
パーソナル事業本部 サービス統括本部 パートナービジネス開発部 課長補佐
吉村 智史

今すぐ使えるヒートマップ活用ノウハウ！
正しく使ってコンテンツの成果をアップさせよう。

D01-05

【提供】株式会社FaberCompany

（株）Faber Company
ミエルカヒートマップ事業部 事業部長
岡本 洋佑

14:30
|
15:10

お客様も安心の店内・会場内の
「密」回避対策

A01-06

【提供】ジュニパーネットワークス株式会社

ーAIとW-Fiネットワークを活用した近接・接触追跡ソリューションー
ジュニパーネットワークス（株）
コンサルティングエンジニア
林 宏修

チャットによる「オンライン接客」は
EC購入促進に有用か
7年間のチャット導入支援経験から、
失敗しない導入のヒントをお伝えします。

B01-06

【提供】株式会社ZeQ

（株）ZeQ
Zendeskソリューション事業部 事業部長
阿部 哲大

DX化時代におけるオムニチャネルシステム
の在り方、ソリューションベンダーのあるべき姿と
【ストアデジタルDB】について

C01-06

【提供】株式会社エスキュービズム

（株）エスキュービズム
ソリューションデザイン部 部長
岩井 源太

ネット & スマートフォン・コマース

InStore Tech 2020

15:25
|
16:05

アメリカ・日本のD2C動向から読み解く、
日本でD2C成長するための「日本流D2C」とは？
～自社公式EC・Amazon・楽天活用ポイント～

A01-07

【提供】株式会社いつも.

（株）いつも.
デジタルソリューショングループ
執行役員 高木 修

5G時代におけるECでの動画活用のポイント。
～動画による誘客とパーソナライズド動画の活用～

B01-07

【提供】SoVeC株式会社

SoVeC（株）
代表取締役
上川 衛

DtoC時代におけるインフルエンサー
インサイトのKPI化

C01-07

【提供】ソーシャルワイヤー株式会社

ソーシャルワイヤー（株）
取締役副社長
庄子 素史

検索経由の注文率が通常の約10倍！
ザ・ボディショップが実践したEC接客とは？

D01-07

【提供】ビジネスサーチテクノロジー株式会社

ビジネスサーチテクノロジー（株）
営業部 部長
石川 雅洋

16:20
|
17:00

導入事例から学ぶ、
Amazon Payで創る「顧客とのエンゲージメント」

D01-08

【提供】アマゾンジャパン合同会社

アマゾンジャパン（同）
Amazon Pay事業本部 本部長
井野川 拓也

100年に1度の大変革 この環境下でEコマース
にとって大切なこと
～創業200年の老舗菓子屋「榮太樓總本舗」が取り組む食品ロス～

B01-08

（一社）ジャパンEコマースコンサルタント協会（JECCICA）
代表理事 川連 一豊

with コロナ時代における“密”
を解決する IT 活用事例

C01-08

（株）鉄道会館
代表取締役社長
平野 邦彦（グランスタ東京運営）

（株）バカン
代表取締役
河野 剛進

小売をAIで変革するため、
流通業が取り組むべきこと

A01-08

（一社）リーテルAI研究会
OMOエキスパート
宮田 ひろ