

11:00 13:00	レジストレーション & パートナー展示	
13:00 13:40	エグゼクティブ 基調講演 デモクラタイゼーション時代におけるリテールの成長促進と変革 Retail Connect 2016のオープニングでは、トム エブリングより当社の最新情報を総括するとともに、今後の展望についてお伝えします。変化するリテール業界の状況を挙げながら、デモクラタイゼーション時代において企業が成功をおさめるには何が必要かを説明します。過去50年におけるこの業界の発展は、「ゼロサムゲーム」の歴史です。リテール業界のトップを走る企業は、革新的なモデルや構造により、伝統的な手法で生じていた数々のパラダイムを乗り越えて、市場シェアを獲得してきました。このセッションでは、分散化、創造的破壊、デモクラタイゼーションが進むリテール業界の中で、組織と消費者の関係を強化するための方程式を説明します。	トム エブリング CEO デマンドウェア 2006年5月から2007年12月まで米国demandware,Inc 取締役として従事。2007年10月より2009年8月まで、セールス・ソフトウェアソリューションのプロバイダーであるLattice Engines社CEOを勤めた後、2009年12月より米国demandware,Inc President,CEOに就任。2014年より取締役会 チェアマンを兼任。 
13:40 14:20	スペシャルインダストリー ゲスト講演 市民発の生活美学運動 ～思想の継承と探究～	株式会社良品計画 代表取締役会長(兼) 執行役員 金井 政明 氏
14:20 15:00	スペシャルスポンサー講演 (調整中)	
ストラテジック・ビジネス トラック／Grand Ballroom		
15:15 15:45	プラチナパートナーセッション (1) 中国・韓国・東アジアでeコマースの可能性を活用するには 中国や韓国、東南アジアは、日本のブランドや小売業にとって大きな価値を秘めた巨大オンライン市場です。これらの市場で成功するには、各地域のベストプラクティスに順応し、適切なeコマース戦略と組み合わせることが重要です。このプレゼンテーションでは、地域順応の過程で共通して見られる誤りを教材とし、東アジアでオンライン販売をする際に考慮すべきポイントや、地域的なeコマース戦略の最善の方法、プラットフォームのローカリゼーションやオムニチャネル統合について見ていきます。	Patrick Deloy Co-founder and Managing Partner Bluecom Group
15:45 16:15	小売業界における組織改革 ～売り上げとメリットを最優先に考える組織デザイン 小売業界では、多くの企業が顧客中心主義を追求し、顧客の期待に応えるための様々な施策に取り組んでいます。これらを達成する根本的な勝因がどこにあるのか？このセッションでは、顧客ニーズや市場の変化に対応できる組織体制を整えるにあたり、組織デザインを行うにあたっての測定方法、顧客中心で価値を提供する運用プロセスとメソッド、意識改革など様々な角度から組織改革を行っていくためのノウハウをご紹介します。	ジェームズ・ジョンソン Regional Director, Customer Success & Retail Practice, Asia Pacific & Japan デマンドウェア 
16:15 16:45	プラチナパートナーセッション (2) (調整中)	
16:45 17:00	休憩 & パートナー展示	
17:00 17:30	お客様事例 (1) PUMA Japanの日本国内デマンドウェア採用・導入事例	株式会社アッカ・インターナショナル 代表取締役社長 加藤 大和 氏
17:30 18:00	お客様事例 (2) (調整中)	
18:00 18:30	お客様事例 (3) TSIホールディングスのオムニチャネル & 越境EC戦略	株式会社TSI EC ストラテジー 代表取締役社長 株式会社TSIホールディングス 執行役員 柏木 又浩 氏
18:30 21:00	ネットワークINGKカクテルパーティ	