

FAX 03-3779-1806

平成24年8月28日開催 卸売業のマーチャンダイジング・商品開発戦略セミナー
参加申込書

FAX 又はメールにてお申込み下さい。

申込日：

貴社名			
会員・非会員		いずれかに <input checked="" type="checkbox"/> をつけてください。万が一不明の場合は事務局までお問い合わせ下さい。 <input type="checkbox"/> 会員 <input type="checkbox"/> 非会員	
ご住所		(〒)	
電話番号		FAX 番号	
参加者①	お名前	ご所属 お役職	
	e-mail		
参加者②	お名前	ご所属 お役職	
	e-mail		
参加者③	お名前	ご所属 お役職	
	e-mail		

■請求書の送付先について

複数名ご参加分の請求書を1枚にとりまとめて発行する場合、ご参加の方と請求書送付先が異なる場合は、以下にご記入下さい。特にご指定のない場合は参加者の方に請求書をお送り致します。

請求書送付先	ご所属	お名前
--------	-----	-----

参加費用

【会員】1人：17,000円(税込)

※2人以上お申込みの場合、1人あたり15,000円

【非会員】1人：20,000円(税込)

※2人以上お申込みの場合、1人あたり18,000円

【お問合せ先】

一般社団法人 日本卸売協会
事務局

TEL：03-3779-1805

(受付…平日9:30～17:30)

FAX：03-3779-1806

E-mail：info@jwa-net.or.jp

第2回 消費者市場の変化に対応する

卸売業のマーチャンダイジング・
商品開発戦略セミナー

— 代表的事例分析を中心に —

セミナーの狙い

周知のように、わが国の卸売業界は、人口減少、高齢化社会の進展、大震災に伴う社会的・経済的諸問題の発生によって、ますます厳しい需要環境に直面しつつあります。同時に近年、卸売構造は中小卸売業の停滞・廃業が進展しつつある反面、有力卸売企業同士の統合・合併等によって、寡占的競争構造も顕著に進展しつつあります。

当然のことながら、小売業の店頭マーチャンダイジング、売場演出ならびに小売業をサポートする卸売業のマーチャンダイジング戦略、PB戦略は、新たな消費者ニーズに対応しての革新・イノベーションが求められています。

そこで日本卸売協会では、特別セミナーを企画し、消費者の変化ならびに卸売競争に対応して新たな発想で、新たなマーチャンダイジング戦略ならびにPB商品開発に取組み、成果を上げている事例を取り上げ、当該企業の経営幹部から新しい発想、成功の要因等についてご報告頂きます。あわせて、この分野における専門家から実証的・理論的提言、まとめを行います。

積極的なご参加をお勧め致します。

開催日程 平成24年8月28日(火)

開催時間 9時40分～17時30分

開催場所 TOCビル本館13階会議室
(東京都品川区西五反田 7-22)

主催：一般社団法人日本卸売協会 共催：財団法人流通経済研究所

8月28日(火) プログラム

時間	内容・講師
9:40~10:40	<p>問題提起 分析報告</p> <p>消費者の変化とこれからのマーチャダイジング・商品開発戦略の方向</p> <p>中央大学 教授 財団法人流通経済研究所 理事 中村 博 氏</p>
10:50~12:00	<p>事例報告 提言</p> <p>山星屋のこれからのマーチャダイジング・商品開発の考え方と戦略</p> <p>株式会社山星屋 常務取締役 本村 昭彦 氏</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>株式会社山星屋 本社は大阪府中央区南船場。主な事業内容は、菓子食品を主体とする卸売事業、及びこれらに付帯する多様なコンサルティング事業である。売上高は2,971億円(2012年3月期実績)。</p> </div>
12:00~12:50	昼 休 み
12:50~14:00	<p>事例報告 提言</p> <p>全日食チェーンのこれからのマーチャダイジング・商品開発の考え方と戦略</p> <p>全日本食品株式会社 代表取締役社長 齋藤 充弘 氏</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>全日本食品株式会社 本社は東京都足立区入谷。全国約1,800店余の加盟店による食品ボランティアチェーン本部。一般食品、生鮮食品、酒、医薬部外品等の商品供給と経営指導、売り場指導等を行う。売上高は1,024億円(2011年8月期実績)。</p> </div>

時間	内容・講師
14:10~15:20	<p>事例報告 提言</p> <p>日雑卸共同体・サプリコのマーチャダイジング・商品開発の考え方と戦略</p> <p>株式会社秋葉商店 代表取締役社長 秋葉 吉秋 氏</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>株式会社サプリコと株式会社秋葉商店 サプリコの本社は東京中央区日本橋。全国約80社の日用雑貨卸売業が集まり、共同で販売を行っている地域卸の連合体。主な事業内容は、共同企画販売、PB商品開発、小売業等の本部商談代行。メンバー社の年商合計は約2,000億円。 株式会社秋葉商店はサプリコの中心的メンバーで、本社は千葉県茂原市。業務内容は、化粧品・日用品紙製品の卸売業。</p> </div>
15:30~16:40	<p>事例報告 提言</p> <p>三井食品のこれからのマーチャダイジング・商品開発の考え方と戦略</p> <p>三井食品株式会社 経営統括本部マーケティング部副部長 高橋 和顕 氏</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>三井食品株式会社 本社は東京都中央区八丁堀。主な事業内容は、酒類、食品全般の卸売事業、ペット関連商品、園芸用品の卸売及び輸出入並びに製造加工業、医薬品、化粧品他日用品の卸売及び輸出入業。売上高は5,968億円(2012年3月期実績)。</p> </div>
16:50~17:30	<p>まとめ 戦略提言</p> <p>卸売業のマーチャダイジング・イノベーションの方向</p> <p>一般社団法人日本卸売協会 副会長 東京経済大学名誉教授 宮下 正房</p>