

「クイーンズ伊勢丹」現役バイヤーと
販路開拓20年以上の専門家から学ぶ！！

売れる商品・仕組みづくりセミナー

3.12 **木**
15:00～17:00

旭川リサーチセンター
1階 スタジオ
(旭川市緑が丘東1条3丁目1番6号)

無料

対象：旭川市及び周辺エリアの食品関連事業者

01 セミナー (15:00～16:15)

マーケットインの発想による
売れる商品・仕組みづくり

バイヤーに一目置かれる商品設計とは？
同じ商品開発でも発想を変えるだけで
こんなに変わる！

「ものづくりと販路拡大」の
スペシャリストが実例を交えて解説。

02 トークセッション (16:20～17:00)

「欲しくなる商品」とは？
採用検討の際に着目するポイント

バイヤーは商品提案を受けるとき
パッケージのどこを見ているのか？
高単価でも採用されるには？

メーカーが知りたい「商品選定のポイント」
を、現役バイヤーとトークをしながら解説。



株式会社F Continues
代表取締役 馬田 英俊

- ・2022年10月まで大阪の地域商社にて取締役として10年以上にわたり、国内及び海外向けの食品の販路開拓事業の企画・管理から実務まで幅広く携わる。
- ・得意分野としては、食品の販路開拓、商品開発、ブランディング、輸出。コンサルティングに加えて直接仕入れ、販売にも携わっていたため首都圏の百貨店、高質スーパー、セレクトショップからスーパーマーケットなどのコネクションを持ち、海外ではシンガポール、フランスなどへの輸出実績がある。
- ・多くの自治体、金融機関、商工会などから受託した業務の企画立案、管理、実務に携わる。



株式会社エムアイフードスタイル
(クイーンズ伊勢丹)
商品統括本部 商品戦略室長 兼
一般食品グループ長

仲義 実

- ・大学卒業後、首都圏近郊に展開するSMクイーンズ伊勢丹に入社し、水産担当5年、計画・販促担当8年、菓子バイヤー8年、新宿伊勢丹に1年出向後、現職
- ・52週MDを基に、NB商品の特売に頼らない「歳時記・オケージョン・地方物産展・季節フェア」を絡めた週間企画を導入
- ・大手小売業と差別化を図る為、地方の中小企業を中心とした、品質・素材・製法に拘りをもったお取引先を中心に商品開発を実施
- ・年間20～30SKUトータル200SKU以上の独自性の高いPBを開発

主催・お問合せ先
北のものづくり人材育成事業実行委員会（旭川信用金庫）
担当 牛草・佐藤
連絡先 0166-26-1175

お申込みは
フォームから
どうぞ！

