

小売業・食品製造業・雑貨等を取り扱う事業者必見！ トップバイヤーと日経トレンドィ 最前線のキーマン達が語る

講演会 「Buyers View」～大手バイヤーのニーズを知る～

「大手バイヤー企業とのマッチング商談会」

開催のご案内

全国のあらゆる商品を常に探求し続ける大手バイヤー企業5社と、各分野の最新情報やトレンドを扱う日経トレンドィ、それぞれの担当者にお越しいただき、バイヤーの視点について情報収集する講演会と、バイヤー企業との個別商談会を開催します。小売業・食品製造業・雑貨等を取り扱う事業所の方は必見の講演会となっております。

受講料無料

（ただし、事前申込が必要です）

1. 講演会「Buyers View～大手バイヤーのニーズを知る～」

日時 10月28日(火) 13:00～15:00

会場 福井商工会議所ビル 国際ホール

対象 ・これから新商品の開発・企画を考えている事業所担当者の方
・新商品などの販路開拓を検討している事業所の方

（内容）バイヤー本人が実際に求めている内容を直接お話しいただくことで、事業者の皆様には、バイヤー側の視点を理解していただき、商品開発や新しい売り方を検証して今後の販路開拓に繋げて頂くことを目的とします。また、日経トレンドィ（日経 BP 社）からは、ヒット商品の傾向と特徴、最新のトレンド情報についてご講演いただきます。

2. 大手バイヤー企業とのマッチング商談会

日時 10月28日(火) <15:00～17:00>

10月29日(水) <10:00～16:00>

会場 福井商工会議所ビル 国際ホール

対象 ・県内外に販路を開拓したいとお考えの方

（内容）講演会終了後はバイヤー企業との個別で相談会・商談会を実施します（裏面申込書にて事前の申込が必要です）。商談を行っていただく中で、個々の商品について優れた点、不足している点、バイヤーの視点からの改善策等についてアドバイスいただきます。

講演会および商談会
参加バイヤー企業

■株式会社小田急百貨店
（百貨店）

■株式会社東急ハンズ
（総合小売）

■株式会社日経 BP 社
（情報・通信分野）

■株式会社ナビバード
（海外向け通信販売）

■株式会社ローソン
（スーパー・コンビニ）

■株式会社ロフト(総合小売)
（五十音順）

POINT! 参加すればココがわかる！

- ・バイヤーが商品選定する際の視点がわかる ・ヒット商品の傾向がわかる
- ・ここを PR すれば商談相手に理解してもらえるポイントがわかる
- ・業界動向や、商習慣、最新商品のトレンドがわかる

<参加バイヤー企業紹介(五十音順)> 「バイヤーのニーズとは何か、お教えします。」

株式会社小田急百貨店 新宿店食品部 ギフト・企画担当バイヤー 太田 幸伸 氏  食品の中でも特にギフトを専門とするバイヤーとして活躍。商品の安心・安全を守りながら、商品開発・選定については、時代背景を踏まえた企画を行っている。日本全国から選りすぐった、「産地直送グルメセレクション」などこだわりのギフトラインナップを展開している。	株式会社東急ハンズ 営業統括本部 新商品開発 PT バイヤー 泉 徳之 氏  渋谷、新宿、池袋、町田、横浜基幹店のバラエティー、イベント等のフロアマネージャーを経て、営業管理・企画、イベント企画、仕入部門を担当。2013 年から現状の商品体系に捉われない商材を、ハンズ独自目線で発掘導入を全店で行う。多業態とのコラボや店頭イベントの企画も行う。
株式会社日経 BP 社 日経トレンドディ発行人 渡辺 敦美 氏  (注:10 月 28 日のみの参加となります) 89年、日経ホーム出版(現・日経BP社)入社。ビジネスマン向け月刊誌「日経アントロポス」の創刊にかかわる。「日経ウーマン」編集部、副編集長を経て、2000 年、「日経トレンドディ」編集部・副編集長に。08 年、編集長に就任。ヒット商品ベスト 30 など、トレンド情報やマーケティング関連の取材を中心に手掛ける。2014 年 1 月よりコンシューマ局局長、日経トレンドディ発行人。	株式会社ナビバード マーケティング部 橋田 大輔 氏  平成 26 年 1 月に JR 西日本と共同で、海外の個人のお客様を対象とした通信販売サイト「JAPANSQUARE」の運営を開始。世界約 120 か国の約 55 万人の個人顧客を対象に、日本の文化・伝統や観光情報の発信、地産品(食品、工芸品など)を紹介、販売している。 http://www.japansquare.com/jp/
株式会社ローソン 商品・物流本部 ナチュラルローソン開発部 部長 稲葉 潤一 氏  (注:10 月 28 日のみの参加となります) マーケティング担当として、弁当、デザート、パスタ等の商品開発に携わり、2012 年からは美・健康・高品質にこだわった商品展開をするナチュラルローソンの担当へ。全国各地のこだわり商品を首都圏店舗で展開するために全国奔走している。	株式会社ロフト 執行役員 商品部商品開発部長 掛井 賢治 氏  入社当時から一貫して雑貨関連に携わっており、バイヤー職務経歴は 10 年以上。2012 年にはロフトのフラッグシップ店舗である、ロフトの大幅リニューアルの際に渋谷商品部部長担当、昨年 11 月に「LOFT&」という新たなコンセプトの新店を手掛ける。本年 3 月からは新商品開発や新売場開発を担う商品開発部担当。

(お問い合わせ先) 福井商工会議所 経営支援・人材育成課

TEL0776-33-8283 FAX0776-50-6789 E-mail keiei@fcci.or.jp

10/28(火)講演会「Buyers view」受講申込書

FAX 0776-50-6789

事業所名	福井商工会議所 経営支援・人材育成課 宛		
住所	電話番号		
FAX	E-mail		
受講者名	受講者名		

※大手バイヤー企業とのマッチング商談・相談会について商談希望の方はチェックを入れてください。

☐ 商談会の参加を希望します

(注意!) 申込は先着順です。バイヤー企業の希望する内容に沿うか、事務局からバイヤー企業に事前確認させていただきます。分野対象外の商品の場合、当日の商談をお断りされる可能性があります。予めご了承ください。

商談希望するバイヤー企業名	商談希望日	10/28 ・ 10/29
業種/商談希望商品	業種:	/商談希望商品
内容・セールスポイント		