

消費者に商品力強化のポイント 寄り添った

【主催】 流通革新研究会実行委員会（構成：（公財）広島市産業振興センター、広島商工会議所、広島市）

【協力】（協）広島総合卸センター

メーカー・小売業の進化による「卸売業」の存在意義の低下や、人口減少にともなう需要の減少等に対応するため、これまでとは違った方向性・戦略が必要になってきています。

この研究会では、消費者起点に立った商品を開発することについて研究し、競合他社との差別化戦略を図ります。

カリキュラム

日 程	テ ー マ	講 師
第1回 9月6日（火） 13:30～16:30	今時のヒット商品の傾向と商品開発のツボ 1. ヒット商品のトレンド分析 2. 女性市場とファミリーを狙え 3. 若者市場攻略と情報発信のコツ	(株)日経BP 日経BPヒット総合研究所 上席研究員 渡辺 和博 氏 日経ビジネス、日経トレンドィなどの編集部を経て現職。消費者起点の商品育成を支援。
第2回 9月20日（火） 13:30～16:30	ヒット商品企画の舞台裏教えます 1. 商品企画とは？ 2. ヒット商品開発事例＜秘話＞企画者として何をしたか 3. これからの商品企画者に求められること	(株)アイ・キューブ 代表取締役 広野 郁子 氏 大手電機メーカーで、日経ヒット商品賞金賞を受賞した商品の開発に携わる。
第3回 10月4日（火） 13:30～16:30	ビッグデータで商品開発 1. 商品開発の現状と課題 2. 商品開発とビッグデータの活用 3. 商品開発における活用事例	(有)企画システムコンサルティング 代表取締役 石川 朋雄 氏 高品質商品と顧客価値創造を融合する商品企画のシステム化を提案。
第4回 10月25日（火） 13:30～16:30	シニア・高齢者市場の予測 1. 小売業の現状と課題 2. 卸売業の現状 3. 高齢化と日本の取り巻く環境の変化 4. シニア対応を進める取組み紹介	紙谷コンサルティング事務所 所長 紙谷 佳伸 氏 食品スーパー、大手商社卸売業などを経て現職。卸売業のマーチャンダイジングに精通。

会 場

広島サンプラザ 太陽の間
広島市西区商工センター三丁目1番1号

対 象 者

広島市内の 中小卸売業の経営者、役員、幹部社員 など

定 員

40人

参 加 料

一人4,000円（4回分。テキスト代などを含む。）



募集期間

平成28年7月15日(金)～平成28年8月19日(金) 必着



申込方法

- ・下記の申込書により、郵送又はFAXでお申込みください。
- ・広島市中小企業支援センターホームページからお申込みできます。

URL: <http://www.assist.ipc.city.hiroshima.jp/seminar/post-28.html>

(注) 暴力団、暴力団員及びそれらと密接な関係を有している方はお申込になれません。



申込先

流通革新研究会実行委員会事務局

〒733-0834 広島市西区草津新町一丁目21-35

(公財)広島市産業振興センター中小企業支援センター内

TEL:082-278-8032 FAX:082-278-8570 E-mail:assist@ipc.city.hiroshima.jp

URL: <http://www.assist.ipc.city.hiroshima.jp>



会場位置図



平成28年度 流通革新研究会 参加申込書

FAX:082-278-8570

会社名			
会社住所	〒 ー		
参加者	1 (氏名)	(フリガナ)	(役職)
	2 (氏名)	(フリガナ)	(役職)
	3 (氏名)	(フリガナ)	(役職)
障害のある方へは次のような配慮が可能です。希望されるものへのチェックと必要な席数を御記入ください。 <input type="checkbox"/> 車いす席の準備 (席) <input type="checkbox"/> 座席位置 (前側 席 ・ 後側 席 ・ 出入口側 席) <input type="checkbox"/> その他 (_____)			
業種			主な取扱商品
電話番号			FAX番号
eメール			会社URL

※ 御記入いただいた住所、氏名、電話番号等は当事業を実施する以外の目的で使用することはありません。