

関西圏商談アドバイス会

開催のご案内

NICO（公益財団法人にいがた産業創造機構）では、関西圏への県産食品販路拡大を目的として、伝説のカリスマバイヤー 薬師寺 雅文氏をアドバイザーにお迎えし、「関西圏商談アドバイス会」を開催します。

本会では、自社の商品をバイヤーに売り込むコツ、値入率の相場やバイヤーと商談する際に注意すべき事項などを1対1の【**デモ商談形式**】で、分かりやすく解説していただきます。

これから商談会に参加される方、バイヤーへの売込み方法にお悩みの方、新たな気づきを得る絶好の機会です。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

■日 時 令和元年10月30日（水）13:30～16:30 （長岡会場）
31日（木）09:30～16:00 （新潟会場）

■会場

長岡会場：NICOテクノプラザ ミーティングルーム（長岡市新産4-1-9）

新潟会場：NICO 9F ミーティングルーム（新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル9F）

■実施内容 アドバイザーに阪急百貨店 薬師寺 雅文氏をお招きし、参加企業と1対1でデモ商談を行い、商談力向上に繋がるアドバイスを実施（1社30分程度）。

■参加費 無料

■主な対象者 県内に本社又は事業所がある食品製造関係事業者 ほか

■定数 長岡会場6社 新潟会場11社（予定）

■申込締切 令和元年10月4日（金）

※「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」参加企業を優先的に受け付けます。

応募多数の場合は先着順といたします。

アドバイザー プロフィール



阪急百貨店 マーケティング1部 シニアマネージャー

薬師寺 雅文（やくしじ まさふみ）氏

略歴：1972年阪急百貨店外商部に入社後、インクス部 MDマネージャー、販売促進部 店内催事計画部 部長、催事 シニアアドバイザーを経て、同百貨店マーケティング1部 シニアマネージャーに就任。

これまでの業績

- ・阪急百貨店の催事で全国各地を訪ね歩き、旬の魅力的な品々を発掘。「熱烈バイヤー」として数多くの物産展を手掛け、売上を高伸させる。特に北海道物産展では、1週間で3.8億円の百貨店最高売上記録を樹立。現在は、北海道、東北、九州、沖縄の各物産展で、食と文化の融合を図り、新たな物産プランを打出すことで集客と売上の日本一を目指す。
- ・ターゲットニーズを予測した新商品の開発やユニーク宣伝など、販促を絡めた販売手法を得意とし、後進の指導にも長ける。TVや雑誌出演、日経ネット関西コラム連載、各県での講演など実績多数。
- ・前岡山県大使。現在は北海道食のサポーター、東北震災復興アドバイザー、熊本お土産プロジェクト委員ほか、関連事業にもかかわる。

■問合せ先 〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル9階
公益財団法人にいがた産業創造機構（NICO）経営支援グループ 市場開拓チーム（食品関連担当）
Tel：025-246-0044 FAX：025-246-0030 メール：shoku@nico.or.jp