

[岩田弘三、林廣美 & 結城義晴] 三人のビッグセミナー

デリ・マーチャンドライジングの焦点

不況でも惣菜は売れる!!



年商 469 億円のオンリーワン&
ナンバーワン企業ロックフィールド社長
岩田弘三



日本の惣菜コンサルタント
第一人者にして啓蒙者・教育者
林 廣美



「知識商人」のホスピタリティと
イノベーションの提唱者
結城義晴

開催の狙い

原油相場高・原材料高騰で、値上げに次ぐ値上げ。消費不況感、増すばかり。日本経済と日本小売業は未曾有の危機にさらされている。しかし、毎日の食生活の中で、生活者は安全・安心で、かつ便利でおいしい食品を必死で求めている。

不況でも、惣菜が売れないはずはない。いや、不況感の中でこそ売れる惣菜デリがある。売れる売り方がある。

惣菜の製造小売企業として、オンリーワンであり、ナンバーワンの地位を行くロックフィールド岩田弘三社長を迎え、惣菜コンサルタント第一人者の林廣美氏と商人舎・結城義晴が、現状分析から、これからの取り組み方までを、大胆に、分かりやすく解説、討論する。

講師

(株)ロックフィールド代表取締役社長

岩田弘三

(株)日本フードサービス専門学校学院長

林 廣美

(株)商人舎代表取締役社長

結城義晴

開催日

2008年
10月24日(金)

場所

東京ファッションタウンビル
「研修室909」

東京都江東区有明3丁目1番TFTビル東館9階
ゆりかもめ「国際展示場正門駅」
交通アクセス からブリッジ直結で徒歩1分

募集人数

100名

会費

35,000円(税込)

■セミナースケジュール

10時00分 開講挨拶

第1講座

惣菜マーチャンドライジングの焦点
一値上げ洪水の中の企業の在り方と
商品政策・顧客対策を提案するー 結城義晴

第2講座

**【決定版】不況に強い
惣菜デリのつくり方・売り方**
一売り切るための着眼点と製造・販売の
最新ノウハウを指導するー 林 廣美

第3講座

**「ロックフィールド」の
成長戦略と惣菜市場の可能性**
一健康・安全・安心の経営理念を
商品にどう具現化したかー 岩田弘三

第4講座

パネルディスカッション
お客様のための惣菜づくりを極めよ
パネラー/岩田弘三、林 廣美
コーディネーター/結城義晴

16時45分 終了

2008年10月24日・商人舎主催「不況でも惣菜は売れる!!」申込書

■企業名		■所在地 〒	
■業種・業態		■店舗数	
■年商		■従業員数	
円		人	
■参加者氏名		■申込担当者氏名	
■部署・役職名		■年齢	
		■電話	
		■部署	
		■FAX	
		■Eメール	

■セミナー申込方法 上記申込用紙に必要事項を記入の上、(株)商人舎セミナー担当宛にファックスにてお申し込み下さい。

また商人舎ホームページからもお申し込み頂けます。 <http://www.shoninsha.co.jp/>

お問合わせは、(株)商人舎 〒220-0004 横浜市西区北幸 2-15-15-201 電話 045-350-6651 商人舎セミナー係

*ご記入いただいた個人を特定できる情報に関しては、お申込みのセミナーの運営、それに関わるご連絡、資料の送付及び弊社からの各種ご案内に利用いたします。

お申込みはFAX **045-313-1261**