

# あなたのお店の 本当の敵は

# 競合他社 ではない!?!

アメリカ最新SM事例から見た  
あなたのスーパーマーケットが  
急成長するための秘訣。

キーワードは……「5つのE」

開催日

**7月11日(水)**

13:30~17:00 (受付 13:00より)

会場

**ARKビル**

福岡市博多区博多駅東2-17-5  
JR博多駅下車 徒歩7分

**参加無料**  
(事前予約制)

**定員50名**

日本のSM業界にも大きな影響を与えた「ミールソリューション」。HMRとも略され、本家の米国では、調理済みあるいは半調理済みの食品の品揃えを強化、惣菜売場の拡張、量り売り惣菜コーナーの新設が行われてきた。しかし、米国SM企業の中食対策は、十分な成果を挙げられない状況が続いている。単に品揃え強化や売場の改装という視点だけでは、十分な成果を挙げられないということではないだろうか。競合店対策として行われてきた中食への取り組みは、正しかったのだろうか？

しかしながら、他SMと異なった視点で中食対策に取り組み、急成長を遂げたSMも存在する。「ウェグマンズ」と「ホールフーズ」だ。

では、これらのSMがどのような中食対策を行い、急成長を遂げたのか。「5つのE」をキーワードにその革新的な中食に対する取り組みをご紹介します。



株式  
会社

**フジタカ**

■プログラム

13:00~ 受付

13:30~ 開会の挨拶／講師陣紹介

13:45~ (第1部)

**あなたのお店の本当の敵は  
競合他社ではない!?**

～アメリカ最新SM事例から見た  
あなたのSMが急成長するための秘訣～  
講師:坂下光一氏／(株)生鮮工房

14:45~ 休憩 (お名刺交換会)

15:00~ (第2部) **業務用食品スーパー  
から見た売場再生術**

～事例に基づく活性化、復活のシナリオ～  
講師:芦原慶多氏／アクト中食(株)

16:30~ 質疑・応答

17:00~ 閉会の挨拶  
／終了後お名刺交換会・個別相談会



**こんなお悩みを持つ経営者様!  
ぜひ、ご参加下さい。**

- 価格競争が激しく利益がとれない
- 消費者のニーズが多様化して、何を求めているかがわからない
- 新しい商売のネタがほしい etc...

■講師プロフィール

●第1部講師プロフィール

**坂下 光一 氏**／(株)生鮮工房 流通システムプランナー

1965年東京生まれ。業務ソフトウェア開発会社を経て、1996年に株式会社生鮮工房入社。スーパーマーケット向けの売場改善活動とPOSデータ解析技術指導を行う傍ら、ほぼ1ヶ月おきに渡米し、ニューヨークからロサンゼルスまで、食品小売業の先端事例を研究している。

●第2部講師プロフィール

**芦原 慶多 氏**／アクト中食(株)  
業務用食品スーパーフランチャイズ本部  
取締役 統括部長

大手GMSを長年勤務後、アクト中食FC事業に参画する。現在、日本全国の加盟店開発活動はもとより、豊富な経験を活かした店舗運営、商品開発と幅広い業務をこなす。また、加盟案件先からも店舗運営、経営相談等に対し幅広い提案を行いよき相談役として全幅の信頼を得る。

■会場までのアクセスMAP



■セミナーに関するお問い合わせは



株式会社 **フジタカ** 福岡支店 担当:百々 (ドド)・味香 (アジカ) TEL.092-441-1385

福岡市博多区博多駅南3丁目17番20号 FAX.092-477-2530/e-mail fukuoka1@fujitaka.com/http://www.fujitaka.com

<キリトリセン>

● セミナー参加申込書 ●

●FAXにて、お申し込み下さい

**FAX.092-477-2530**

**あなたのお店の本当の敵は  
競合他社ではない!?**

貴社名	ご氏名		役職
ご住所			
TEL	FAX		
E-メール	今後、弊社より流通業に関するご案内について		<input type="checkbox"/> 希望する <input type="checkbox"/> 希望しない