

《第1部》

オリジナル商品を外注して生み出す手順と実務

【セミナー概要】

農家や飲食店の方々から非常に多い質問「どうやってオリジナル商品を委託して創っていくことができますか？」抑えておきたいことは、慣行、法規、関係性。このあたりを日常製造委託を受ける事業者側の視点から説明していただきます。

【登壇者プロフィール】

清水敬太(株式会社 精華堂穀総本舗 代表取締役)

検察官を目指し、法学部に入るも三日で挫折。百貨店の外商部で、飲料メーカーのジャンパー企画を連続受注するなど広告景品業界で10年キャリアを積んで、国産米の有機認定工場を持つ精華堂あられに入社。既存販路に限界を感じ、楽天のMVPを受賞するなど通信販売部門を拡大し、アメリカ進出も果たして、社長に就任するも東日本大震災でほとんどの顧客を失う。奇跡のリンゴの木村秋則氏の自然栽培で無農薬無肥料の田んぼをNPO法人を設立して広げ、農業や田園環境への貢献に尽力している。一方で、北海道からハワイまで、地域名産品や農産物を使ったOEMあられを小ロットで手掛け、お土産品のヒットメーカーの黒子役としてもひそかに活躍中。創業82年、全国菓子博の連続受賞記録も更新中のれっきとした老舗メーカーでもある。



《第2部》

オリジナル商品の価格を決める方法と実務

【セミナー概要】

「商品の値付けどうしますか？」これも質問が多い一つです。価格を決める際、「市場はこんなくらいだから・・・」「このくらいなら利益が出そうだから・・・」このような感覚で決めている方も多いはず。ポイントは「継続性」です。その価格で売り続けて「事業が長期的に成立するのか」「継続的にお客様は受け入れてくれるだろうか」そのような視点を盛り込む手法と実務をお伝えします。【登壇者プロフィール】

久保正英(株式会社 シンプルベジ 代表取締役)



山崎製パン等の大手食品事業者を経て2006年起業。食の社会課題である生産と消費の分離の解決に貢献すべく「大好きな春菊」を武器に2007年に就農。その後、春菊の栽培、販売を担うシンプルベジを2011年に立ち上げる。飲食店や個人向け宅配という直取引形態で、農家が生き残る経営手法を確立し、その取引先である飲食店との相乗効果を論文発表し、2016年中小企業経営診断シンポジウムにて中小企業庁 長官賞を受賞し現在に至る。主な著書にお客様が応援したくなる飲食店になる7つのステップ(同文館出版)、飲・食品事業者の的を外さない商品開発(カナリア書房)、主な委員歴に農水産物の環境情報表示のあり方検討会(農林水産省2014年～)、消費財のCO2排出量分科会委員(環境省2009年)、逗子市全国展開委員(2016年～)がある。現在、飲食品事業者252社の会員組織 一般社団法人エコ食品健究会 代表理事、経済産業省登録 中小企業診断士も務める。

《懇親会》

七転び五起きでもつぶれない経営(精華堂穀総本舗の実情)

【概要】
精華堂穀総本舗の経営は「七転び八起き」どころか「七転び五起き」で成立しています。なぜ、そのような状況で会社が存在できるのでしょうか。その秘密を、この機会に、参加者とお食事をしながら、検証していく時間にします。

【開催概要】

開催日時 : 2017年12月16日(土) 15時～17時(第1部・第2部) 懇親会17時30分～
開催場所 : 参加申し込みいただいた方に別途ご案内します。東京都新宿駅最寄りです。
主催 : 一般社団法人エコ食品健究会
参加費 : 5000円(懇親会費 込み)

【御申込方法】

下記のお問合せメールアドレスに、参加社(者)名、代表参加者名、参加人数を添えて12月13日までに御申込ください。受付受領メールを返信します。文面を印刷の上、当日会場受付にてお渡してください。

mail otoiawase@eco-health-food-lab.org

担当者:事務局 一般社団法人エコ食品健究会 久保宛

★社団会員は参加費4000円になります。

一般社団法人 エコ食品健究会

検索