

【業界初！ワインの自社輸入セミナー】小売店・飲食チェーン店のバイヤー必見！

「ワインの自社輸入について」セミナーを開催。3月11日(金)幕張FOODEX

自社輸入の是非を判断するヒントを紹介

2016年3月4日

「肉の産地と餌にこだわるのに、なぜワインはメーカー任せなの？」

社長にこう言われそうなバイヤーの方 必見のセミナー

競争が高まる小売業界。業績を伸ばしているスーパーマーケットは生鮮・肉が好調の起因の場合がよく見受けられます。飲食店で食材にこだわるのは当たり前。ではワインは？ その答えを探しているバイヤーの方、見えにくい輸入の舞台裏を覗きに來ませんか？ まだ国内仕入れを続けるべきか、自社輸入を始めるべきか？ その判断材料を紹介します。コンビニから飛行機までワインの輸入販売経験を持つ、商社出身の輸入コンサルタントが語ります。

●開催概要

日時 : 2016年3月11日(金)13:00-13:45

会場 : 幕張メッセ 8ホール奥「FOODEX ステージ」JR京葉線 海浜幕張駅

第41回国際食品・飲料展 FOODEX 内イベント <http://www.jma.or.jp/foodex/visitor/stage.html>

定員 : 120名 先着順 お申込不要、当日会場にお越しください

主催 : 一般社団法人日本能率協会 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

参加費 : 無料 ただし FOODEX への招待券が必要となります(¥5000)→数枚あります

●講演内容「ワインの自社輸入について」

- ・輸入の流れとコストの内訳
- ・輸入契約の種類
- ・買付けの実態
- ・輸入に必要な基盤作り
- ・自社輸入のデメリット
- ・自社輸入のメリット



●講演者 松村由美子 (ワイン輸入コンサルタント)

伊藤忠商事・全日空商事でワインの輸入販売や日本酒の輸出を経験。スーパーマーケット・量販へのワイン卸、合同酒精の輸入代行を担当。ファミリーマートやホテルのPBワイン開発も経験。全日空商事ではANAブランドを活かした、輸入販売セクションを構築すべく企画・バイヤーとして採用され、先物買いや生産者来日イベント等を担当。貿易・流通に精通。学生時代は栄養学を専攻し、美容と健康とリンクした企画が得意。現在、企業向けには「ワインでマージンアップ」を、個人向けには「ワインでビューティアップ」をモットーに、ワイン人口を増やすべく活動中。

【資格】シニアワインアドバイザー、CSW(米国)、ハイヤーサーティフィケート(英国WSET)、ボルドー・ボンタン・ド・コマンドリー、栄養士

【事業内容】ディオヌ株式会社 <http://dionne.co.jp/> ワイン専門の輸入・販促コンサルティング会社

バイヤーサポート・MDサポート、商品開発、販促企画、女性目線の売場作り、ダイエットワイン会等ビューティイベント

●お問合せ先 ディオヌ株式会社 TEL・FAX :03-6427-3728 Mail:dionne@adonistable.com

○関連情報 FOODEX 会場にて、自社輸入開始へのサポートコーナーを運営 (主催:日本能率協会)

「ワイン・ワンパレット」(日本未輸入のワインの試飲コーナー 約110種類)

「インポータークラブ」(ワインの輸入相談所)

開催期間:3月8日~11日(10:00~17:00 最終日は16:30まで)(ホール2と3の間)