



Promotional Marketing × Retail & Manufacturer

PMプロモーション 小売&メーカーセミナー2026

<日 時> 2026年10月22日(木) 14:00～15:30 (ウェビナー)

<講 師> 倉林 武也 氏
(株式会社 リテイルインサイト 代表取締役)

<テーマ>

小売業の変化・課題を捉えたメーカー企業への提案

—売場・商談・販促の変化から考える、代理店・制作会社の新たな役割—

物価高騰や購買行動の変化を背景に、小売とメーカー企業の取り組みについても大きく変化して来ました。
例えば、商談時間の削減・売場の優位置に並ぶ商品の変化・小売がメーカー企業に求める販売促進の内容など。
このような変化から、今後こういった企画や活動が求められるか？をご紹介しますセミナーです。

<受講対象者> 小売業やメーカーに携わる代理店・制作会社の営業、企画担当者やプランナーをはじめ全ての皆さま

定 員：200名

申 込：締切 2026年10月19日(月) (定員となり次第締め切りますので、早めにお申し込みをおすすめします。)

添付の申込書で事務局宛にご送付ください。 seminar@jpm-inc.jp

登 録：申込締切の後、参加者個人宛に事前登録のメールを送信します。
登録と同時に、当日参加用のメールがご本人に自動送信されます。

参加料：JPM会員社 ¥4,400 (税込) /人 一般企業・一般個人 ¥6,600 (税込) /人

申込時の人数様分につきまして実施後に請求書をお送りしますので、ご了承ください。

Promotional Marketing × Retail & Manufacturer

JPM PMプロモーション 小売&メーカーセミナー2026

< 登壇者からのメッセージ >

本セミナー※では、以下の内容について考察・紹介をします。

- ①購買行動の変化。来年、消費税減税の直前直後のインパクト。
- ②小売とメーカー企業の商談時間や売場・販促効果の変化。
- ③小売とメーカー企業、それぞれの視点の違いについて。
- ④これらを理解した上での小売とメーカー企業の接点の作り方。
(5つのポイント 具体的な事例を題材に)

⑤最後に、こうした考え方を通じて今後の代理店・制作会社のクライアントへの取り組みや役割。モノづくりやプロモーションのアイデアを大事にしながら、代理店・制作会社の活動・役割、新しい視座についてをお話します。現場の実務者をはじめ、代理店や組織の運営を考える方々にもご視聴を頂ければ幸いです。

※今回は、主に食品や飲料・生活消耗品などを扱うメーカー企業やその主な販路である量販店での展開を事例として掘り下げます。



倉林 武也 氏 (株式会社 リテイルインサイト 代表取締役)

店頭マーケティングやプロモーションの実務を経験した後、小売業やメーカー企業の営業及びマーケティングやプロモーション領域におけるコンサルティング業務を担う会社を起業。

小売の課題や本質に迫り、メーカー企業や代理店による課題解決のための取り組みや組織づくり・人材の育成を同時に行う。

日本プロモショナル・マーケティングアワード インストアマーケティング部門 最終審査員
宣伝会議セミナー「行動デザイン実践」「ビジネスプロデューサー養成講座」「プランナー養成講座」
小売業団体の店長・バイヤー向け実践型研修に登壇。