

うえだなおこ  
植田尚子 (東京都港区在住)



|   |                         |
|---|-------------------------|
| 経 | 株式会社高島屋 MD 本部セントラルバイヤー  |
| 歴 | 現在 株式会社 MONOCOTOPLUS 代表 |

|                 |  |
|-----------------|--|
| 支援分野            | 国内外への販路支援、商品開発、差別化アドバイス  |
| 主な実績            | <p>(独) 中小機構 復興支援アドバイザー (食品担当)</p> <p>(独) 中小機構 経営支援部 中小企業アドバイザー (食品担当)</p> <p>(独) 中小機構 WEB 校 講師 効果的な展示会、商談会活用資料の作り方</p> <p>山形県県産品ブランド力強化推進業務企画提案審査委員</p> <p>山形県地場産業等振興プラットフォーム委員</p> <p>兵庫県北播磨ブランディングプロジェクト 2023 出展者サポート</p> <p>東京商工会議所 ギフトショー2023 商品選定/事前セミナー</p> <p>東京都ウッドコレクション 2022/2023/2024 アドバイザリー</p> <p>和歌山放送主催 和歌山県産梅酒販路開拓顧客開発支援事業</p> <p>オンラインセミナー「顧客起点の BtoB 販路拡大～和歌山県梅酒 (貴社) のファンづくり」</p> <p>オープンイノベーションセンター亀岡主催 EC サイト売上拡大セミナー</p> <p>「ふるさと納税サイト～自社商品の魅力の伝え方」</p> <p>東京都雑貨輸出サポート事業アドバイザー 2024 年</p> <p>日本陶磁器産業協会 講演「顧客とのつながりを軸としたこれからの小売～顧客エンゲージメントと販売チャネルの最適化」</p> <p>アメリカ東海岸で 8 店舗展開のスーパーマーケット品揃え代行 2024 年～</p> |
| 県内食産業事業者へのメッセージ | <p>消費財のマーケットを俯瞰しながら、消費者のライフスタイルや価値観の変化と共に購買動向をリサーチしています。</p> <p>また、都心部のバイヤーとの接点を持ちながら、販路特性によるバイヤーニーズの違いを把握しています。</p> <p>ヒット商品などの事例を通じて、地域から都心、日本全国 (海外) に販路を拡大するものづくりや販路開拓のアドバイスを実施しています。</p> <p>お気軽にご相談ください。</p>  |