

商品・サービスの売り出し方、商品づくりのこと

現役のバイヤーや専門家と一緒に考えて、売上アップを目指しませんか

参加無料

令和7年度

販路拡大・磨き上げ研究会

〔主催・共催〕釧路商工会議所、釧路信用金庫、釧路市 〔後援〕釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz

商談がうまくいかない、売上が伸びない・・・実は、消費者や商談先のニーズに対して、商品の魅力のPRや市場へのアプローチ方法にズレが生じて、「響かない売り方」になっているのかもしれません。

本研究会では、自分たちでは気づかなかった自社と商品の特徴を詳細に検討・確認し、販促のカギを握る「消費者・商談先との認識のズレ」を見つけることをベースとして研修を進め、商品・サービスに落とし込みながら、ブランドの構築、ターゲット販路へのアプローチ方法を習得し、商談成立を目指します。

商談会で面談する著名バイヤー・商品開発担当者が、商品採用で重視するポイントや顧客ニーズを解説

商品開発・流通に精通した専門家（稲葉講師）が、「どう対応すれば響くのか」を参加者目線でさらに掘り下げて解説

講師は実際に商談するバイヤーと商品流通・開発のプロ、採用や販促に直結する商品ニーズやポイントを聞いて専門家の助言で、磨き上げやブランド構築に取り組み来年1月の個別商談会・相談会で商談成約を目指します

全4回のセミナー＋実践的なワークショップで、理解を深めていきます

講師陣との個別相談（希望者）でさらに掘り下げ。商談成約を目指して磨き上げ・開発を実践します

実践事業として商談会に参加。研修会や個別相談で講師を務めたバイヤーと再度面談し、商談成約を目指します



EC: (株)食文化(豊洲市場ドットコム)
高質スーパー: (株)AKOMEYA TOKYO
食品商社: (株)ニッポン商事コーポレーション
道の駅運営会社等を予定

研修は全4回。第1回(8/28)はキックオフセミナーです。

第1回を受講後に2回目以降の受講申し込みも可能です。お気軽にご参加下さい。

- ▶ 毎年開催、釧路発の様々な新商品や販路開拓支援で売上アップをサポートしている人気講座
- ▶ 食品加工関連の商品開発と販路開拓がテーマですが、参加業種は問いません
食品分野以外の方も、事業の構築、強化のヒントが得られる講座として、リピート受講者多数
- ▶ 食品関連の方は販路研究を進めた上で、個別商談会に参加して経験を積み、販路拡大につなげていきます（希望者）。個人事業者・小規模な事業者が積極的に商談に参加しています



メイン講師 稲葉 潤一氏



(株)日本ツナガル総合研究所代表取締役
(株)Bespoke(ビスポーク)執行役員

(株)ローソンで、魅力的な地域商材発掘で新たな分野を切り開き、ナチュラルローソンをV字回復に導く。北海道商品部長、プロモーション本部長等を歴任し独立、現在は東証1部上場企業からキラリと光る中小企業まで数多くの企業・団体の支援にあたる。当研究会の初年度(平成28年)からメイン講師を務める。



詳しい内容、日程は裏面をご覧ください

第1回研修会 キックオフセミナー 令和7年8月28日(木)14:30~17:30 道東経済センタービル5階会議室

- ・自社の特徴を理解した表現のつくり方(オンライン販売、ふるさと納税) (釧路市大町1-1)
- ・地域の皆様との商品開発と売り方(熊本県の地域商社の事例から)
講師: ㈱食文化取締役※、㈱つなぎつくる代表取締役 井上真一氏 ※大手EC・豊洲市場ドットコムを運営
- ・商品開発に重要な視点(顧客と自社の理解)、商談する時のポイント(相手、自社の特徴)
講師: ㈱日本ツナガル総合研究所代表取締役 稲葉潤一氏
- ・商品の良さを伝えるデザイン(仮) 講師: ㈱Bespoke 代表取締役CEO ブランドコンサルタント 長田敏希氏※
※ブランディング事例コンテストで、大賞、最優秀賞、地方創生審査員特別賞をトリプル受賞

第2回~第4回研修会 セミナー+ワークショップ

道東経済センタービル5階会議室

第2回 9月17日(水)14:30~17:30

セミナー 商品採用のポイント 講師: ㈱ニッポン商事コーポレーション 西村春音氏
ワークショップ 自社特徴の理解「3つのフレーム活用」 FOOD CLOUD(合) 池田貴彦氏、稲葉潤一氏

第3回 10月29日(水)14:30~17:30

セミナー これからの日本(商環境)はどう変わっていくのか(仮)
ワークショップ 情報インプットの大切さとヒアリングの重要性 講師: 稲葉潤一氏ほか

第4回 11月19日(水)14:30~17:30

セミナー バイヤーの方向性と売り方(これをやっていきます、こうやってお客様に伝えます)
ワークショップ 「こうなりたい・これをやりたい」(事業戦略・商品開発)、「これを伝えたい」の理解
講師: ㈱AKOMEYA TOKYO商品部長 平田和也氏、稲葉潤一氏ほか

個別相談会 (研修会参加者のうち希望者)

道東経済センタービル3階会議室

8/29(金)、9/18(木)、10/30(木)、11/20(木) 9:00~ ※研修会翌日に開催、事前に希望者を確認します
専門家として稲葉潤一氏ほか前日の研修会の講師陣が相談に対応します

個別商談会・相談会 令和8年1月22日(木)

道東経済センタービル5階会議室

研修会の受講者(希望者)が参加できる実践的な個別商談会・相談会です。

研修会の講師陣を務めるバイヤーを始め、高質スーパー、EC大手、食品商社、道の駅など様々な流通・販売チャンネルのバイヤー・商品政策担当者を招きます。地方商品や小規模事業者への理解が深く、実際に商品を採用されている方々です(過去の本研究会参加事業者の商品も採用されています)。事務局より、受講開始後にご案内いたします。

都合により、日程、内容、講師、商談企業等は変更される場合があります

- 定員 20人 (商工会議所の会員、非会員は問いません) ■参加費 無料
- 申込締切 令和7年8月26日(火) ※定員になり次第締め切らせていただきます
- お申込方法 参加申込書をFAXまたはお電話、二次元コードからお申し込みください
- | | |
|----------------|--|
| お申し込み
お問合せ先 | 釧路商工会議所地域振興部 電話0154-41-4143
釧路信用金庫業務部(研修会担当) 電話0154-23-9020
釧路市産業推進室(研修会担当) 電話0154-31-4550 |
|----------------|--|



参加申込書 釧路商工会議所 地域振興部 経営相談課 行 (FAX0154-41-4000)

事業所名			業種		
連絡先	メールアドレス	↓いずれかに○をおつけください↓			
	住所	第1回~第4回の研修会に参加します			
	電話 FAX	第1回キックオフセミナーに参加します※			
	携帯電話	※第1回の受講後に2回目以降の申込が可能です			
氏名			お役職		

※ご記入いただいた個人情報は本事業実施、及び当商工会議所からのセミナー・研修会等のご案内のために使用させていただきます