令和8年度伴走型小規模事業者支援推進事業（釧路商工会議所）
主催：釧路商工会議所　共催：釧路市、釧路信用金庫

販路拡大・磨き上げ研修会 ①

「なぜ、あの商品はバイヤーに選ばれるのか？」

卸・バイヤーの本音から紐解く！
地方事業者（食品製造業、卸売・小売業）のための
選ばれる商品づくりと販路開拓

セミナー
& 個別相談会

食品メーカー・生産者が「商品に自信があるものの、商談や取引につながらない」という課題を抱える一方、卸・小売の買い手は、「売場や顧客に合う商品と、取引しやすい仕入先」を積極的に探しています。

本セミナーでは、大手食品卸で商品企画・仕入業務の実務に長年携わり、現在は地域事業者の商品企画・販路開拓・商談支援を行う専門家が、卸の立場から見た小売・バイヤーの判断軸と、選ばれるための商品・取引・提案のポイントを、具体的な事例を交えて解説し、現場で即実践できるノウハウとしてお伝えします。

講師紹介

小池 昌孝 氏

㈱バイヤーズ・ガイド
販路開拓支援部 部長

食品卸・商社の伊藤忠食品株式会社にて商品企画、マーケティング、小売支援等に従事。

地域資源を活用した商品・販売戦略や販路開拓に携わった経験を生かして、水産庁復興支援事業の検証委員、総務省地域活性化アドバイザーなど、公的支援事業への参画実績多数。

現在は株式会社バイヤーズ・ガイドの販路開拓支援部部長として、地域の食品事業者・生産者に対する商品企画、販路開拓、バイヤー視点での商品評価・商談支援を行う。

大手食品卸と全国の産地支援を知るプロが伝える

➢卸の立場から見た小売・バイヤーとの向き合い方
➢仕入側（卸売業・小売業）に求められる提案・対応

① 卸・バイヤーは何をみているのか
・流通の基礎と「買い手視点」、バイヤーの考え方
・事例から見る「採用される提案」と「見送られる提案」の違い

② 買い手視点から考える商品づくりと販路開拓
・「お客様は２人（バイヤー・消費者）」から考える商品企画
・「商品の強み」を、顧客に合わせた提案へつなげる販路開拓

【セミナー】

令和8年 11/4（水）14:00～16:00

道東経済センタービル 3階研修室 （釧路市大町1）

対象 小規模事業者（会員・非会員/法人・個人問わず）
定員 20名 （受講無料）

【個別相談会】（希望者予約制）

令和8年 11/5（木）9:00～12:00

道東経済センタービル 3階会議室 （釧路市大町1）
商品サービスの開発・磨き上げ、市場展開、商談に向けた助言など（11/4のセミナー参加者限定）

定員 3事業者 （時間指定・先着順・相談無料）

■申込締切 令和8年10月30日（金）
※定員になり次第、締め切らせていただきます。個別相談会は事務局より面談時間を調整させていただきます。

■お申込み・お問い合わせ先　釧路商工会議所地域振興部　電話０１５４－４１－４１４３

■お申込方法　裏面の参加申込書をFAXまたは右の二次元コードからお申し込みください

釧路商工会議所　地域振興部経営相談課 行（FAX 0154－ 41－4000）

販路拡大･磨き上げ研修会 ①

地方事業者のための選ばれる商品づくりと販路開拓 ・ 参加申込書

【 下記のいずれかにチェックを入れてください 】

☐ セミナーに参加する （11/4 開催のセミナーのみのご参加）

☐ セミナー(11/4)への参加と、個別相談(11/5)を両方希望する

個別相談会は事務局より面談時間を調整させていただきます。

事業所名

業種

住所

電話番号

FAX

メールアドレス

参加者　お名前　お役職

お名前　お役職

お名前　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