

提供日	平成28年11月25日
提供者	公益財団法人ひろしま産業振興機構 中小企業・ベンチャー総合支援センター
担当者	蔵田・廣井・下桶 (シモカ)
連絡先	TEL:082-240-7701 FAX:082-249-3232

## 平成28年度販売戦略塾 県内商談会の開催について

### 1 趣旨

平成28年度販売戦略塾(※)の一環として、県内食品加工関連事業者の販路開拓を支援するため、販路開拓コーディネーター等による個別商品のブラッシュアップ(既存商品の改良、新商品の開発)支援により完成した商品の販路開拓を目的に、県内に首都圏の小売等(百貨店・高級スーパー)バイヤーを招聘した個別商談会を開催する。

※[販売戦略塾]とは、マーケティング力強化セミナーの開催、個別商品のブラッシュアップ等を通して、「売れる商品づくり・仕組みづくり」を習得し、自社のマーケティング力を強化していただくとともに、県産品の県内外への販路拡大を支援する。

### 2 商談会概要

(1) 日時 平成28年11月30日(水) 9:30~17:10

(2) 会場 広島県情報プラザ 2F 第1・2研修室(広島市中区千田町3-7-47)

(3) 参加者 県内食品加工関連事業者:21社

- ・平成28年度販売戦略塾ブラッシュアップ支援事業者である6社(セミナー受講者から選定)
- ・過年度販売戦略塾OB及び当財団支援事業(チーム型支援等)における支援事業者15社

#### (4) 招聘バイヤー

支援対象商品の販売ターゲットとなりうる首都圏等の小売店バイヤー7社を招聘。

企業名	形態	所在地
<a href="#">(株)成城石井</a>	高級スーパー	神奈川県横浜市西区
<a href="#">(株)高島屋(クロスメディア事業部)</a>	通販	東京都中央区
<a href="#">(株)日本百貨店</a>	専門店	東京都港区
<a href="#">(株)広島三越</a>	百貨店	広島市中区
<a href="#">(株)福屋</a>	百貨店	広島市中区
<a href="#">(株)三越伊勢丹フードサービス(クイーンズ伊勢丹)</a>	高級スーパー	東京都中央区
<a href="#">(株)アーバンリサーチ</a>	専門店	大阪府大阪市西区

※その他県内に拠点を置く食品総合卸売業2社([中村角\(株\)](#)、[三井食品\(株\)中四国支社](#))も招聘。

(5) 実施方法 商談毎に、商談時間を指定し、バイヤーへの試食・試飲、説明等による個別面談。

#### (6) 商談会後の支援

- ・商談会当日には、販路開拓コーディネーターによる商談フォローにより、商談継続件数や成約率を高めるとともに、商談会後には同行営業等の支援を実施し、効果的な販路開拓を狙う。
- ・国内最大級の食品専門展示会への出展を行い、更なる販路拡大を支援(希望者)。

展示会名	第51回 スーパーマーケット・トレードショー2017
会期	平成29年2月15日(水)~17日(金) [3日間] 10:00~17:00 ※最終日は16:00まで
会場	幕張メッセ 全館(千葉県千葉市美浜区中瀬2-1)
来場者数	9万名(予定) ※食品関連業界関係者

平成28年度販売戦略塾 県内商談会参加企業一覧

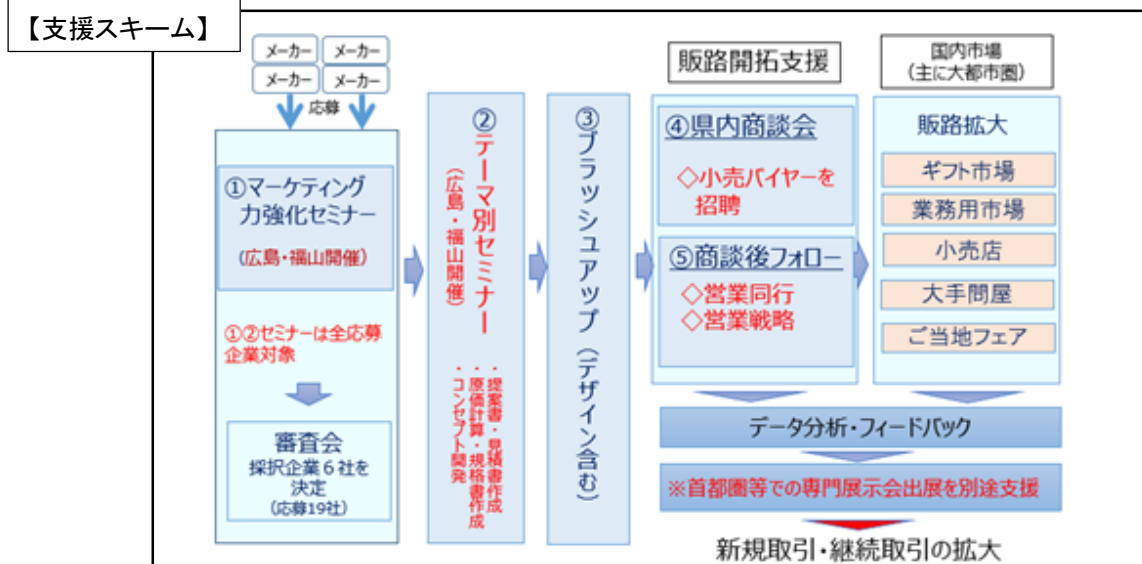
No.	企業名	所在地	主な商品
1	<a href="#">(有)珍味処なかむら</a>	広島市中区	牡蠣珍味
2	(有)織田製菓	尾道市	粉末清涼飲料
3	<a href="#">(株)カネソ22</a>	福山市	手作り佃煮、だしパック
4	<a href="#">菓子工房mike</a>	東広島市	甘酒たると等の洋菓子
5	<a href="#">矢野食品(株)</a>	広島市安芸区	大福餅等の和菓子
6	<a href="#">(有)勉強堂</a>	福山市	アプリコット等の和菓子
7	<a href="#">イトク食品(株)</a>	尾道市	生姜を使った商品
8	<a href="#">(有)オイスターマンズフーズ</a>	広島市東区	牡蠣だし
9	オクヒロ食品(株)	三原市	さつま檸檬、うまいも甘煮、珈琲花豆
10	<a href="#">(有)カスターニヤ</a>	広島市東区	パウンドケーキ、クロカンティ、ドレッシング
11	<a href="#">(有)仙石組</a>	三原市	すりおろし自然薯、自然薯そば
12	<a href="#">(有)マリンスター</a>	広島市西区	あなご蒲焼、焼かき、あなごとかき飯の素
13	<a href="#">ヤマトフーズ(株)</a>	広島市西区	瀬戸内レモン農園ギフトセット
14	<a href="#">高原安瀬平乳業(有)</a>	三次市	ヨーグルト
15	<a href="#">宝積飲料(株)</a>	東広島市	あま酒、サイダー、ミルクケーキ
16	<a href="#">野村乳業(株)</a>	安芸郡府中町	植物乳酸菌飲料
17	<a href="#">(株)平安堂梅坪</a>	広島市西区	和菓子
18	<a href="#">有限会社石野水産</a>	呉市	ちりめんじゃこ、いりこ(カタクチイワシ加工品)
19	<a href="#">(株)島ごころ</a>	尾道市	レモンケーキ
20	<a href="#">砂谷(株)</a>	広島市佐伯区	牛乳・ヨーグルトなど
21	(株)テンペ家	尾道市	大豆発酵食品 粉末テンペ

## ～ 販売戦略塾 ～

売れる商品づくり・仕組みづくりを習得 販路拡大を支援!

### ■販売戦略塾とは■

公益財団法人ひろしま産業振興機構では、県内中小企業の経営者や社員を対象とした、自社のマーケティング力の強化、個別商品のブラッシュアップ（既存商品の改良、新商品の開発）等を通して、“売れる商品づくり・仕組みづくり”を図り、県産品の県内外への販路拡大を支援します。



#### ① マーケティング力強化セミナー



講師:株式会社CDG  
代表取締役社長 大平 孝氏



元東証一部上場ギフト卸商社のカリスマバイヤー。商品開発本部長、代表取締役を経て、地域活性化の為に地域産品開発支援・販路開拓支援・営業支援企業である株式会社ゴールドボンドを立ち上げ、全国の地域商品の百貨店・大手量販店・ギフト・業務用関係等の販路開拓で活躍。現在は株式会社CDG代表取締役社長を務めている。

県内中小企業の経営者や社員を対象に、広島・福山の2会場で『マーケティング力強化セミナー』を開催しました。地域産品などを扱う商社(株)CDGの大平社長（元東証一部上場ギフト卸商社のカリスマバイヤー）からマーケットイン発想の必要性、顧客のニーズを把握する方法や効果的なプロモーションなどについて事例を交えて講演。また、よしの味噌(株) (呉市)の野間雅則社長（平成24年度販売戦略塾受講生）から販売戦略塾で学んだ事や失敗や苦労を重ねながら全国販売しているヒット商品「広島れもん鍋のもと」の開発に至った経緯など、実体験をもとに広島県の代表的な地域資源であるレモンの活用法を紹介。

開催日	内容	参加人数 (計)
5月21日・22日	<ul style="list-style-type: none"> <li>●マーケティングセミナー 講師：(株)CDG 代表取締役社長 大平 孝 氏</li> <li>●支援企業事例発表 発表者：よしの味噌(株) 代表取締役 野間 雅則 氏</li> </ul>	188名

#### ② テーマ別セミナー

今年度のご相談・ご要望も多く、ものづくり企業の課題である、流通のしくみ・原価計算・商品表示等について、ワークを通じて知識を習得するセミナーを、広島・福山の2会場で各計3回にわたり開催。

開催日	テーマ	講師	参加人数 (計)
6月20日・21日	●コンセプト開発セミナー 売れる商品に必ず存在するコンセプトの開発方法や消費者から共感を得られるコンセプト作りを、ワークを通じ習得。	中井 優紀 氏	121名
9月15日・16日	●原価計算・規格書作成セミナー 原価計算の手法を学び、わかりやすいワークショップ形式で価格設定に関する問題を解決。	(株)ゴールドボンド	81名
10月27日・28日	●商品提案書・見積書作成セミナー 成約になるための商品提案書・見積書の作り方をわかりやすく解説し具体例を交えて解説。		塚元 新二 氏

### ③ 商品ブラッシュアップ（個別企業支援）

マーケティング力強化セミナーを受講した食品系・雑貨系の企業で、本支援を希望する企業に対して、販路開拓専門家とデザイナーによる個別商品のブラッシュアップ（既存商品の改良、新商品の開発）支援を実施している。販路開拓専門家が企業の目指す販売戦略と既存商品を見比べながら、適切で効果的な助言等を行うとともに、マーケットインの発想と顧客ニーズを考慮しながら商品パッケージのデザインも含めて全国展開を狙える商品づくりをお手伝い（平成28年度は6社を支援）。

#### 【ブラッシュアップの様子】



#### 【ブラッシュアップ事例】



ネット通販などで販売していた商品であったが、価格とのミスマッチにより苦戦していた。ギフトや高級粗品に狙いを絞り、着実に販売実績が上がるような容器・ラベル・外箱等にブラッシュアップ。

#### 【商品開発事例】



今までになかったタイプのレモンケーキを目指して商品を開発、ネーミングとパッケージを作成し、地元の百貨店や駅ナカへの販路を開拓。

### ④ 県内商談会

全国規模の小売バイヤー様とのマッチングの場を提供する『県内商談会』を11月30日に開催。

毎年実施しているこの商談会では、ブラッシュアップした商品や他の事業を通じて支援している企業の商品を提案し、バイヤー側からデザインや容量等について、売り場視点からの意見をもらうことができるため、参加企業の商品開発にも大きく役立っている。また、この商談会を通じて新規取引が決まった企業も多く、参加企業からも好評を得ている。

#### 【平成28年度招へいバイヤー】

バイヤー企業	形態
㈱成城石井	高級スーパー
㈱高島屋クロスメディア事業部	通販
㈱日本百貨店	専門店
㈱広島三越	百貨店
㈱福屋	百貨店
㈱三越伊勢丹フードサービス（クイーンズ伊勢丹）	スーパー
㈱アーバンリサーチ様	専門店

※その他県内に拠点を置く食品総合卸売業2社（中村角㈱、三井食品㈱中四国支社）も招聘。



（平成27年度県内商談会 状況）

### ⑤ 商談後のフォロー

県内商談会終了後、優先順位の高い商談先へ販路開拓専門家による同行営業等による支援を実施し、成約率を高めるためのフォローアップを行う。

### ※ 首都圏で開催される専門展示会

#### 『スーパーマーケットトレードショー 2017』に出展

商品のブラッシュアップ支援により完成した商品の販路開拓の更なるきっかけづくりとして、首都圏の展示会出展をサポートします。スーパーマーケットトレードショーは来場者数9万人を見込む国内最大級となる食品専門展示会であり集客力も高く、商談・成約の効果は非常に高いものとなっている。

【名称】 スーパーマーケットトレードショー

【日時】 平成29年2月15日（水）～17日（金）の3日間

【場所】 幕張メッセ 全館（千葉県千葉市）



（スーパーマーケット・トレードショー2016 状況）

#### 【お問い合わせ】

公益財団法人ひろしま産業振興機構

中小企業・ベンチャー総合支援センター 起業化・事業化支援担当

TEL：082-240-7701 FAX：082-249-3232 E-mail：sien-center@hiwave.or.jp