～地域発「こだわり商品」を全国へ届ける流通の基本と実践～

参加費：無料

先着100名

株式会社五味商店 セミナー＆個別商談会

12/21(月)

14:00-16:30 オンライン

地方の食品メーカーが全国の百貨店やスーパー等の小売店へ販路を広げるためには、卸売商社（問屋）を介した取引が不可欠です。しかし、「流通の仕組み」や「適切な価格設定」を理解しないままでは、せっかくのこだわり商品もバイヤーの採用には結びつきません。

本セミナーでは、全国の地域発こだわり商品を発掘・流通させる専門食品問屋「株式会社五味商店」の代表取締役・寺谷健治氏をお迎えし、問屋を介した取引の重要性や流通の基本、バイヤーが商品を採用する際の判断基準について分かりやすく解説いただきます。 さらに、学んだ知識をすぐに実践できる場として、セミナー参加者限定の「個別商談会」も開催いたします。販路開拓を目指す事業者の皆様や支援機関の皆様は是非ご参加ください。

株式会社 五味商店

全国各地のこだわり食品や伝統調味料などを発掘し、約1,500社・20,000点以上の厳選商品を、全国の百貨店・高質スーパー・自然食品店などの小売店へ卸している専門食品問屋です。 地方で頑張る食品加工業者の想いや技術が詰まった商品を発掘し、日本の食文化を支えるため、自社主催の「こだわり商品展示会」も継続的に開催しています。

講師紹介



株式会社 五味商店　代表取締役

寺谷　健治

平成12年度から「スーパーマーケットトレードショー」へ継続出展し、“地域発こだわり商品”の販売促進を積極的に推進。現在は「こだわり商品展示会」を主催するほか、自治体等と連携した事業者育成の経験も豊富で、経営計画から商品のブラッシュアップまで、事業者に寄り添った実践的なアドバイスを行っている。

セミナーのポイント



- 流通の仕組みを理解することでバイヤーへの提案方法を学べる。
- バイヤーがメーカーに求めることを学び商談に活かせる。
- 商談に臨むポイントや準備、アフターフォローについて学び、効果的な提案ができるようになる。
- 展示商談会の主催者としての視点で商談会の心得を学べる。

セミナー当日聴講者限定「個別商談会」のご案内

セミナーで学んだ内容を実践する場として、株式会社五味商店と直接商談ができる事前マッチング制の個別商談会を開催します。 ※お申し込み方法などの詳細は、当日セミナー内でご案内いたします。

- 開催日時： 令和9年（2027年）2月24日（水） 10:00～16:30　1社あたり約30分
  （※なお、時間の指定はできません）
- 会 場： 長野県工業技術総合センター 4F 視聴覚室（長野市若里一丁目18番1号）
- 対 象： 当日セミナーを聴講された食品関係事業者
- 募集社数： 約9社（※申込者の中から株式会社五味商店に選定していただきます）

HP・申し込みはこちら

長野県産業振興機構 NICE

マーケティング支援部　消費財チーム
026-227-5013　hanro@nice-o.or.jp