

## 自社商品プレゼン交流会を開催しました！

県内外の食の現場で活躍する方々をお迎えして、食品業界のトレンドセミナーと自社商品にアドバイスをもらえる交流会を開催し、19事業者24名の方にご参加いただきました！

**<セミナー講師>**  
一般社団法人全国スーパーマーケット協会 靱山 朋輝 氏

**<県内アドバイザー>**  
・株式会社サニーマート 八木 良文 氏、岡林 真央 氏  
・株式会社サンシャインチェーン本部 武政 真依 氏、信吉 亜都 氏  
・株式会社地域商社こうち 山本 佑季子 氏

**<県外アドバイザー>**  
・有限会社アイ.ビー.エス 飯塚 理夫 氏  
・株式会社大寿 大野 孝将 氏



交流会でのアドバイス（プレゼン商品：焼き菓子、ジェラート、マスタード等）

- |   |   |
|---|---|
| <p><b>1. 商品のターゲットと販売戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 誰に食べてほしいかを明確にし、販路を決めること</li> <li>・ <b>他社との差別化が重要</b></li> <li>・ 消費者は見た目や単価で商品を選ぶ</li> </ul> | <p><b>3. 商品の改良・パッケージ戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 半透明や色変更で魅力を強調</li> <li>・ 若年層向けの可愛いデザインにする</li> <li>・ <b>陳列しやすいスタンドパックも有効</b></li> </ul>     |
| <p><b>2. 販売促進の方法</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 展示会での名刺交換や営業が有効</li> <li>・ バイヤーの共感を得ることが大事</li> <li>・ <b>具体的なデータや数字で効果を伝える</b></li> </ul>         | <p><b>4. 価格と販売方法</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 限定販売やギフトセットで付加価値化</li> <li>・ 価格にあった高級感あるパッケージにする</li> <li>・ <b>1人前など需要に合ったサイズ展開にする</b></li> </ul> |

### 参加者の感想

セミナー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商品開発のポイントや<b>最新のトレンド</b>を学べ、<b>市場調査やデータ分析の重要性を実感</b>した。</li> <li>・ <b>具体的な改善策</b>が分かった。データ分析に基づく視点からのアドバイスが参考になった。</li> </ul>
交流会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>バイヤーと直接話すことができ</b>、販路拡大や売り方を具体的に理解し、貴重な<b>つながり</b>もできた。</li> <li>・ <b>グループでの交流</b>であったため、<b>他社商品から学ぶことで、自社商品の強みや改善点を再認識</b>できた。</li> <li>・ 講師や他参加者からのアドバイスも参考になり、自身の課題を明確にできた。</li> <li>・ 新鮮な学びが多く、<b>今後も継続的な交流会を希望</b>する。</li> </ul>