



Niigata
Industrial
Creation
Organization

令和5年度
食品営業力強化事業
参加募集案内

令和5年5月

公益財団法人にいがた産業創造機構

1 目的

売上を増やすため首都圏等への販路開拓を目指すには、商品力の強化だけでなく「営業力の強化」も必要になります。本事業では営業課題の解決を図ることを目的に販路開拓に必要な営業戦略の検討から、商談を成功させるためのノウハウについてメーカー、卸での営業経験をもつアドバイザーより企業課題に応じた指導・アドバイスを行うことで参加企業の営業力の強化を支援します。

事業の最後には首都圏小売店との実践商談会も実施します。

2 事業内容

① 担当アドバイザー

奥羽産業有限会社 食品事業本部 本部長

(一社)全国スーパーマーケット協会 管理部会員支援課 調査役 長澤 睦 氏

[略歴]

兼松食品で輸入商材販売、DFI 西友にてバイヤー時代に PB 品の開発、三井食品で国内NBメーカー商材、テーブルマークで自社NB品の販売等を担当。現在は(一社)全国スーパーマーケット協会にて会員支援、地域産品の販路拡大やメーカーへの営業指導などアドバイス業務を担当。

② 実施内容(予定)

- 企業訪問(第1回) 7月26日(水)～28日(金)
アドバイザーとともに参加企業へ訪問し、現状のどのような営業課題を抱えているのかを把握し、どのような課題を解決していくかを確認します。
- 営業力アップ相談会(第2回～5回) 8月下旬～11月下旬予定
第1回で出た課題などを解決についての取組状況についてアドバイスを月1回行う相談会を開催します。
※会場は新潟、長岡の2ヶ所での開催を予定しています。
- 実践商談会(第6回) 1月中旬予定
事業参加者の実践力向上のための商談の場として首都圏のこだわり系スーパー等との商談会を実施します。
[参考] 昨年度の実践商談会招聘先
 - ・(株)紀ノ国屋
 - ・(株)京北スーパー
 - ・(株)高橋商店(T マート)
 - ・(株)大寿(大野屋商店/OONOYA)
- 事後フォロー企業訪問 2月下旬～3月中予定
事業参加の効果や実践商談会後の商談状況などについて訪問しフォローを行います。

【スケジュール】

5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
	募集	企業訪問	相談会①	相談会②	相談会③	相談会④		実践商談会		事後フォロー訪問

3 募集対象者・参加費

① 対象

新潟県内に主たる事業所を有し、県内で製造された加工食品等を取り扱う事業者で、首都圏等の大都市圏への卸小売店等に向けて販路拡大を目指す事業者

② 募集企業数

8社程度

※参加決定に際して、申込企業にヒアリング等を実施した上で参加の可否を決定します。

③ 参加費

1社 10,000円（税込）

※講座開始前に納入していただきます。

4 申込方法

○申請書類の作成

下記の提出資料に必要事項を漏れなく記載ください。

①エントリーシート

②FCPシート ※販路拡大したい商品最大3商品まで提出ください。

○書類の提出

記載しました書類を下記Eメールアドレスへ提出してください。

提出先Eメールアドレス：shoku@nico.or.jp

※こちらから受付確認メールを差し上げますので、提出後3日以内に受付確認メールが届かなかった場合は受付窓口までご連絡ください。

※エントリーシートの内容などについて、申込締め切り後2週間後までを目途にヒアリングを実施します。

○募集締切

令和5年6月23日（金）17：30必着

5 問い合わせ先

受付窓口	住所	電話・FAX・E-mail
(公財)にいがた産業創造機構 食品マーケティングチーム 河村／宮川	〒950-0078 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル 9階	TEL025-246-0044（直通） FAX025-246-0030 e-mail:shoku@nico.or.jp