

## 県産食品販路開拓基礎講座 参加者募集案内

県内外へ販路開拓を行う意思がある食品製造企業を対象に、県外等へ販路開拓するにあたって必要となるノウハウを分野別（①衛生・品質管理 ②食品表示・景品表示 ③商取引条件 ④営業手法）に学べる講座を開催します。

### 1 実施目的

食品製造事業者が販路開拓を行うにあたり必要となる各分野基礎的な知識・ノウハウの獲得、商品提案力の強化を図ることを目的とする。

### 2 講座内容

内容・期日	講師	概要
①工場衛生管理 品質管理の基礎 6/25（木）	新潟県よろず支援拠点 コーディネーター 本間 真弓	食品製造事業者が守るべき衛生基準や小売品管部門が気にする点を理解する。 ・食品製造に関し、遵守すべき衛生管理基準 ・小売の品管担当部門が見る工場・製品の衛生管理
②食品表示・ 景品表示 7/14（火）	合同会社フードラベル サポート 福地 祐治	表示制度の概要及び小売品管部門が気にする点を理解する。 ・食品表示・景品表示制度の概要 ・小売の商品仕入担当者が確認する表示のポイント
③商取引条件 7/23（木）	新潟県よろず支援拠点 コーディネーター 中俣 順弥	高質スーパーや百貨店、セレクトショップなど小売の形態別に商取引の実態を理解する。 ・掛率、プライスゾーン、ロット、賞味期限、添加物の使用、温度帯等など
④営業手法 8/20（木）	新潟県よろず支援拠点 コーディネーター 田中 聡子	中小メーカーとして「どこで」「どうやって」売るかを理解する。 ・販路の種類のおさらい（直販、EC、卸販売） ・販路の作り方（個別商談会・展示会等） ・商談会・展示会参加時の留意事項（事前・期中・事後実施事項、展示・商談の仕方、KPI）

※時間帯は全日程とも 13:30～16:00(会場参加・オンライン参加併用方式)で実施予定。

※講座内容は申込事業者の状況を考慮し、一部変更になる場合があります。

※③④講座は2講座セットで申し込み頂きます。

### 3 参加費用

無料

### 4 募集対象

以下（1）～（3）のいずれかを満たす者（上限：15企業（1企業2名まで参加可））

- （1）中小食品製造業者の品質管理・工場衛生管理担当者、食品表示作成担当者
- （2）各種商談会・展示会に参加予定の中小食品製造業者の担当者
- （3）その他新たに販路開拓したい中小食品製造業者の担当者

## 5 申込方法・募集締切

下記申請書類をEメールにて提出してください。こちらから受付確認の連絡をしますので、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担当までご連絡ください。

提出先Eメールアドレス：[shoku@nico.or.jp](mailto:shoku@nico.or.jp)

※申請書類の内容などについてお問合せさせて頂く場合があります。

開催回	提出物	募集期間
①工場衛生管理 品質管理の基礎 6/25 (木)	I 参加申込書 (様式1・全回共通) ※ 各事業者で整備している製品規格書・工程フロー チャート・一般衛生管理計画書も併せて提出願 います (任意)	4/30 (木) ～ 6/5 (金) 17時
②食品表示・ 景品表示 7/14 (火)	I 参加申込書 (様式1・全回共通) II 商品画像添付フォーマット (様式2-2)	5月28 ～ 6/24 (水) 17時
③商取引条件 7/23 (木)	I 参加申込書 (様式1・全回共通)	6月中旬*
④営業手法 8/20 (木)	II 事前課題[営業の振り返り・販売計画・営業トーク 台本] (様式2)	～ 7/3 (金) 17時

\*募集開始時期になりましたら改めてHPに掲載します。

### 【担当】

〒950-0078 新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 11F  
(公財)にいがた産業創造機構  
マーケティング支援 G 食品マーケティングチーム 山田  
[TEL:025-246-0044](tel:025-246-0044) [MAIL:shoku@nico.or.jp](mailto:shoku@nico.or.jp)

# 県産食品販路開拓基礎講座（全4回） 全体概要説明資料

～販路開拓に不可欠なノウハウが分野別に学べます～

スーパーマーケット・トレードショー出展予定者など県内外へ販路開拓を行う意思がある食品製造企業を対象に、県外等へ販路開拓するにあたって必要となるノウハウを分野別（①衛生・品質管理の基礎 ②食品表示・景品表示 ③商取引条件 ④営業手法）に学べる講座を開催します。

## 講座概要

### 第1回講座「工場の衛生管理・品質管理の基礎」

食品製造事業者が遵守すべき衛生基準や販路となる小売が気にするポイントを学びます。

### 第2回講座「食品表示・景品表示」

各表示制度の概要及び販路となる小売が気にする点を学びます。

### 第3回講座「商取引条件」

小売事業者のうち、中小食品製造事業者が狙う高質スーパーや百貨店、セレクトショップなどの形態別に求められる商品の取引条件（掛率・ロットなど）を学びます。

### 第4回講座「営業手法」

第3回の講座内容も考慮し、狙い先への営業の掛け方を考えます。手法の1つである商談会・展示会について、マエ・ナカ・アトで実施することについても学びます。

※講座内容は申込事業者の状況を考慮し、一部変更になる場合があります

## 募集概要

対象者	展示会・商談会等を通じて自社商品の販路を拡げたい食品製造事業者	
参加費	無料	
日程 (全4回)	第1回:2026年 6月 25日(木) 13:30～16:00	募集期間:4/30(木)～6/ 5(金)
	第2回:2026年 7月 14日(火) 13:30～16:00	募集期間:5月下旬～6/24(水)
	第3回:2026年 7月 23日(木) 13:30～16:00	募集期間:6月中旬～7/ 3(金)
	第4回:2026年 8月 20日(木) 13:30～16:00	募集期間:6月中旬～7/ 3(金)
会場・方式	NICO内11階セミナールーム(オンラインでの出席も可)	
備考	第1回・第2回講座は各回ごとに受講可能としますが、第3回・第4回講座はセットでの受講をお願いします。	

### 【問い合わせ先】

公益財団法人にいがた産業創造機構（NICO）  
マーケティング支援G食品マーケティングT 山田  
Tel 025-246-0044 メール shoku@nico.or.jp