



参加無料

令和3年度 企業支援セミナー

(主催：宮城県東部地方振興事務所)

話題性や一過性で終わらせない！

# 売れ続ける商品づくり のポイント

【こんな方にオススメ！】

※食産業の商品開発がテーマです

- ☑ 商品開発しても売上アップに繋がらない
- ☑ 開発した新商品が一過性で終わってしまう
- ☑ 試作品から商品化に繋げるコツを知りたい
- ☑ 新商品開発に取り組んでみたい
- ☑ 6次産業化に興味がある

コロナ禍において外食産業が打撃を受け、中食・内食市場が拡大する中で、食産業も時代に合わせた変化が求められています。また、ECサイトの発展等を受け、新たにBtoCにチャレンジする食品製造事業者も増えています。商品開発の基本を理解し、これからの時代に合った「売れる商品」を作り、「売れ続ける」商品に育てるポイントを聞いてみませんか？皆様の参加をお待ちしております！

日時

令和4年 **1/12** (水)

10:00～12:00 (受付 9:30～)

会場

宮城県石巻合同庁舎

1階 大会議室

## 第1部：講演 (10:10～)

- 売れ続ける商品とは
- 売れる商品づくり，開発の流れ
- 顧客目線，ブランド戦略の重要性
- 商品が売れ続けるための取組

講師

ブレイントラストアンドカンパニー株式会社  
代表取締役社長 大志田 典明 氏



大手百貨店を経て、地域ブランドマーケティング会社ブレイントラストアンドカンパニーを設立。多彩な企業へ市場戦略・商品戦略を提供する他、県内中小企業の支援に努める。食材王国みやぎ喜ばれる商品づくり支援事業審査員、みやぎ産業振興機構ビジネスアドバイザー、東北経済産業局 Japan ブランド育成支援事業審査委員・農商工連携事業評価委員等を務める。

## 第2部：事例紹介 (11:30～)

- ヒット商品裏話
- ターゲットやマーケットを意識した商品開発，販売の事例

講師

株式会社木の屋石巻水産  
営業部課長 兼 広報担当 松友 倫人 氏



静岡県出身。外食産業、製菓産業を経て2010年に東京から木の屋石巻水産に。その後、震災と工場復旧を経て現在に。県外出身の強みを生かして、地元で当たり前とされていることに価値を見出したり石巻を知らない人にどうしたら商品を知ってもらえるかを考えて商品開発やPRに注力している。宮城県内の産学官連携、石巻市内の企業間連携によそ者視点で参加しているが最近、言葉が訛ってきたと言われるようになってきた。

# 令和3年度 企業支援セミナー 「売れ続ける商品づくりのポイント」参加申込書


お申し込みは下記申込先へメールまたは FAX にてお願いします

お申込み締め切り 令和4年1月6日(木)

\* 定員となり次第締め切りとさせていただきます。

貴社名	
ご連絡先	電話番号
	メールアドレス
所属・役職・ご芳名	
所属・役職・ご芳名	

申込先	宮城県東部地方振興事務所 地方振興部 西條 行
	FAX : 0225-95-1471 E-Mail : et-sinbk@pref.miyagi.lg.jp



メールアドレス QRコード

## 会場ご案内



問合せ先 : 宮城県東部地方振興事務所 電話 0225-95-1414 (担当 : 西條)  
主催 : 宮城県東部地方振興事務所  
後援予定 : 石巻市・東松島市・女川町・石巻商工会議所・東松島市商工会・河南桃生商工会  
石巻市牡鹿稲井商工会・石巻かほく商工会・女川町商工会・石巻産業創造株式会社

※来庁時には必ずマスク着用のうえ、手指のアルコール消毒、検温に御協力ください。  
※新型コロナウイルス感染症の感染拡大状況等により、定員を縮小または中止とさせていただきます。