

「ヒット商品創出支援事業」セミナー・個別相談会のご案内

セミナー内容：商品開発に対する考え方と食品業界を取り巻く環境
3人の異なる視点から“ヒット商品創出”に向けた基礎をお伝えします！

+

個別相談内容：商品売りたい、作りたいお悩み相談
セミナー登壇者が相談に乗ります！

■開催日程

2024年8月1日（木）12：30～受付開始

①セミナー：13：00～15：00

②個別相談会：15：15～17：45

（1社25分程度）



■開催場所

宇都宮駅東口交流拠点ライトキューブ宇都宮 101+102会議室
〒321-0969 栃木県宇都宮市宮みらい1-20
セミナーと個別相談会どちらもオンライン参加も可能です（ZOOM）



■講師プロフィールおよびセミナー内容

第1部 商談における準備～価格戦略やコンタクト戦略の基本

マーケティングセバスチャン株式会社 代表取締役 久積 正道（ひさづみ まさみち）
1977年生まれ。中央大学大学院 戦略経営学科卒業。MBA／経営修士。
2000年、伊藤忠商事系食品ベンチャー企業に入社し、事業の立ち上げメンバーとして活動。
2007年、マーケティングセバスチャン株式会社を設立、翌年に売上高1億円を計上する。
企業のスローガンは、“一人一人の才能を社会の価値に”。



第2部 商品開発に対する考え方と基本的な進め方

マーケティングセバスチャン株式会社 阿部秀規（あべ ひでのり）
2013年に入社。事業戦略構築、商品企画、ブランディング、コンセプトデザイン、飲食店コンサル、地域活性プランニング、企業内インナーブランディング実務に加え本質的な課題抽出と解決策の構築、実務への落とし込みを得意としている。



第3部 食品業界を取り巻く環境とトレンド

マーケティングセバスチャン株式会社 濱崎啓一（はまさき けいいち）
FAXDMプロモーション、インテリアデザインなどを経て2011年より現職。メニュー開発、リサーチ、マネキン事業、デザイン、通販販促、展示会営業サポート、動画撮影、など幅広いプロモーション活動を行う。



■個別相談会でご相談できることの例

新しい商品を作りたいけど
何から進めていいかわからない。

今ある商品のパッケージや
デザインを改良したい。

事業拡大のために新たな
販路開拓をしたい。

道の駅で売れるものを
開発したい。

イベントでテスト販売を
してみたい。

ふるさと納税で売りたい。

【お申込み方法】

右記QRコードの申込みフォームからのご入力か、下記のフォームにご記入の上、メール・FAXよりをご送付ください（FAX/メール申込みの方は別途お送りするアンケートにご回答ください）



FAX申込みフォーム（FAX：0985-24-1512）

参加を希望する内容について ※申込期限 7/26まで

- 8/1セミナー（12時半受付 13時～15時）
※ご来場が難しい場合はZOOMでの参加可能
- 8/1セミナー後の個別相談会（1社25分程度：15時15分～17時45分）
※現地のみ。ご希望の際は別日・ZOOMにてご対応いたします。
- 伴走型支援（実施期間：2024年7月～2025年3月）
※詳細は次ページをご覧ください
※伴走型支援をご希望の事業者様は8/1セミナーにご参加ください。
※セミナー、個別相談に参加できない場合は別途ご相談ください。

貴社名	
ご芳名	
ご住所	
Mobile/TEL	
FAX	
Email	
URL	

応募対象：フードバレーとちぎ推進協議会会員企業様
会員登録がお済みでない企業様は右記QRからお申込みください。



ご不明点や申込みに関する
お問い合わせはこちら▶

K・Pクリエイションズ株式会社 日高
TEL：0985-24-4155 FAX：0985-24-1512
mail：hidaka@koyanagi.co.jp

※本事業は栃木県（産業政策課 次世代産業創造室）の委託により実施しています。

「ヒット商品創出支援事業」 伴走支援のご案内

栃木県の新たな名物、人気商品の創出を目的とした支援事業を実施いたします。フードバレーとちぎ推進協議会会員様の中で、**商品開発および商品ブラッシュアップ**等に興味のある事業者様を募集いたします。8/1セミナー・個別相談会にて売れる商品に関する知見を知っていただきます。続いて、各種専門家による伴走支援を行い、ヒット商品を開発し、テストマーケティングを行っていきます。

※ご希望の方は別紙8/1のセミナー・説明会にご参加ください。対象：フードバレーとちぎ推進協議会会員企業様

専門家の一例



商品販売のブランディングと販売戦略の実績多数
マーケティングコンサルタント。延べ1,000件以上の中小企業へのアドバイスを17年続ける



商品の専門家
全方位の食品開発施設を運営。
食材の活かし方等、経験豊富



売れる商品づくりの専門家
講演実績として、売れるパッケージデザインの極意など

※参加時に、ヒアリングシートおよび既存商品に関する規格書（FCPシート）の提出が必須です。

※開発にかかる素材や包材等の費用は本事業に含まれておりません。

■ ヒット商品創出支援の流れ 【実施期間】2024年7月～2025年3月



（1）応募事業者様ヒアリング 7月～8月 セミナー・個別相談会 8/1

セミナー後の個別相談＋オンライン事業者様一人一人の課題を確認し、適切な専門家の選定に繋がります。



（2）専門家と相談のうえ支援方針を決定 8月

- ① 伴走支援
- ② 伴走支援＋商品開発
- ③ 伴走支援＋商品開発＋ テストマーケティング
- ④ 商品開発・テストマーケティングのみ

コーディネーターがヒアリング情報を元に企業様に必要な専門家を派遣するのでスムーズ！！

（3）ヒット商品創出 専門家がマーケットインの商品開発を支援！！

① 伴走支援（専門家派遣） 8月～

- ・課題に応じて最適な専門家を派遣（1事業者3回以上）
- ・年度目標および計画を決定し、実行に向けた指導・アドバイス

② マーケットインの商品開発 8月～

下記協力企業バイヤー・商社へのヒアリングにて商品トレンド、他社競合を調べたうえで市場およびテストマーケティング店舗のニーズに合った商品の開発を行う。

（4）首都圏テストマーケティング 実施想定時期：2025年2月

【実施予定店舗】

AKOMEYA TOKYOの3～4店舗

実際に販売することで、今後の商品ブラッシュアップに活用
テストマーケティングおよびコラボ商品開発：AKOMEYA

右記：
写真
HP QR



（5）フィードバック 2025年2月～3月

次年度以降に向けたアドバイスとフィードバックを行います。

【お申込み方法・お問い合わせ】2ページの申込みフォームからお申込みください。