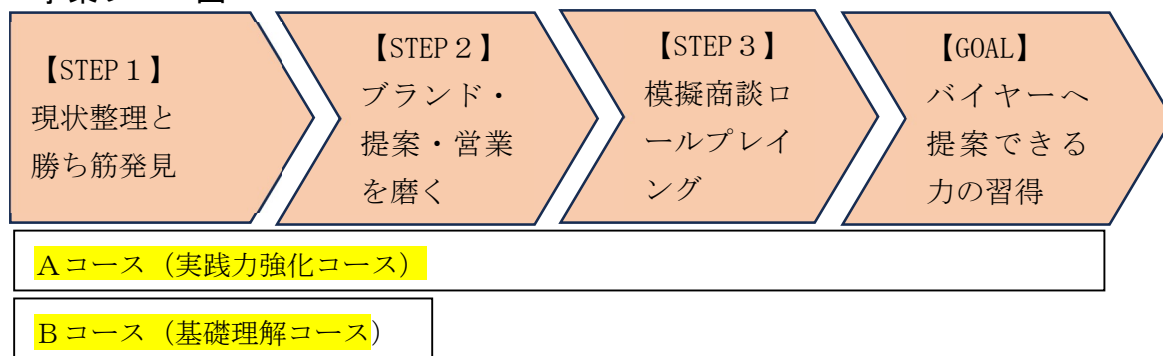


令和8年度「かのや食品マーケティング実践セミナー」実施要領

1 趣 旨

地域と連携しながら市内農林水産物の新たな付加価値を生み出す「地域6次産業化」の取組を推進し、市内事業者の販路開拓・商品開発を図るため、食品マーケティング等を学ぶセミナーを開催するもの

2 事業フロー図



3 開催概要

(1) 日時・場所

	開催日時	場 所
第1回	●令和8年8月25日（火） 午後2時00分～午後5時00分	リナシティ コワーキングスペースB
第2回	●令和8年9月29日（火） 午後2時00分～午後4時00分	オンライン
第3回	●令和8年11月17日（火） 午後2時00分～午後5時00分	オンライン又は対面（場 所未定）

(2) 対象者

鹿屋市内の食品製造事業者、農林水産物生産者のうち、今後商談会への出展を希望するなど販路開拓に興味のある事業者

(3) 募集人数

ア Aコース（実践力強化コース） 5社限定

イ Bコース（基礎理解コース） 15社限定

※ 原則、各社1名までの参加とします。複数人での参加希望は、市担当まで問い合わせいただき、調整する。

【Aコース（実践力強化コース）とは】

基礎的な知識の習得にとどまらず、実際の課題や状況を想定した演習やトレーニングを通して、実践力向上を目的としたコースです。

＜特典＞：成果物に対し、講師から直接講評を受けることができます。

【Bコース（基礎理解コース）とは】

市場分析や顧客理解、ターゲティング、商品・サービスの価値の伝え方といった基礎を丁寧に解説し、具体例や簡単な演習を通して理解を深めることを目的としたコースです。

4 内 容

	テーマ	参加対象
第1回 (180分)	『現状整理と勝ち筋発見』 ⇒商品価値とは何か・バイヤー視点・売れる理由・発想転換・伝え方を学ぶ。	・Aコース ・Bコース
第2回 (120分)	『ブランド提案・営業を磨く』 ⇒提案書とは何か・売場視点・商談視点を学ぶ。	・Aコースのみ
第3回 (180分)	『模擬商談ロールプレイング』 ⇒参加者同士で売り手やバイヤー役を実演し、提案力を学ぶ。	・Aコースのみ

※各回の終了時にアンケート（理解度・満足度）を実施します

5 講 師

- (1) 氏 名：横山 秀樹 様
- (2) 所 属：マーケティングフォースジャパン代表取締役社長
- (3) プロフィール：

1962年生まれ（東京都出身）。

大学卒業後、株式会社マーケティングフォースジャパンに入社。食品業界向けの営業・商品開発・マーケティングを担当し、量販店やコンビニエンスストアへの販路拡大や商品プロモーションの企画・展開に従事。消費者ニーズを的確に捉えたマーケティング戦略の立案とプロモーション活動を通じ、地域産品の商品開発や販路拡大支援を行い、地域の魅力を引き出しながら 消費者との新たなつながりの創出にも取り組んでいる。

6 参加方法

- (1) 申込方法：専用フォームより申し込み（L o G o フォーム）
※Aコース（実践力強化コース）は先着順で5社を選定します。
3回のセミナー全てにご参加いただける方が対象。
- (2) 申込期限：令和8年7月7日（火）～7月31日（金）
- (3) 参加費：無料

『交流会の開催について』は次頁へ

【特別企画】かのや6次産業化事業者等交流会の開催について

1 目 的

本市における6次産業化事業者間の連携強化及び情報共有を促進し、新たな商品開発や販路拡大につなげることを目的とする。

2 開催概要

- (1) 日 時：令和8年8月25日（火）午後6時30分～午後8時30分
- (2) 会 場：TAKE BAKERY&CAFÉ
- (3) 費 用：4,000円（各自負担となります）
- (4) 参加者：市内農林漁業者・食品加工事業者 等
※原則、第1回セミナーへの参加者が対象です。

3 参加方法

- (1) 申込方法：セミナーの申込フォームから同時にお申込みください。
（L o G o フォーム）
- (2) 申込期限：令和8年7月7日（火）～7月31日（金）

問い合わせ先

担 当：鹿屋市_産業政策課_商工政策係 池田

連絡先：（電 話）0994-31-1164

（メール）k.ikeda@city.kanoya.lg.jp