

日本全国を旅するバイヤーに学ぶ “売れる商品”のつくり方

～セミナーとリアル店舗での試験販売にチャレンジ！～

全国各地の逸品を取扱い、大手バイヤーも商品を探しに訪れることの多い「食のセレクトショップ きしな屋」代表の岸菜賢一氏を招き、“売れる商品”のつくり方について、パッケージや価格設定、店頭での販売方法など様々な観点からお話しいたします。

あわせて、きしな屋と連携して実施する「チャレンジ出品～きしな屋編～」(実店舗でのテスト販売+バイヤーによるアドバイス・フィードバックを実施)についての説明会を行います。

自社商品のブラッシュアップや新商品開発などにご関心のある方はぜひご参加ください。

★開催日：2020年11月27日(金) 14時～17時

★場所：神戸商工会議所会館3階「会議室」(神戸市中央区港島中町6-1)

★内容：

①「日本全国を旅するバイヤーに学ぶ“売れる商品”のつくり方」

講師：食のセレクトショップ きしな屋 代表 岸菜 賢一 氏

【食のセレクトショップ きしな屋ご紹介】

代表者の「旅するバイヤー」岸菜賢一氏が日本全国の中小メーカーを訪れ、目利き・味利きをして見定めた逸品だけを取り扱う食のセレクトショップ。

現在、せんば店(大阪市中央区)と枚方店(枚方市)の2店舗を展開する。

店舗には一般の消費者はもとより、生産者や大手企業のバイヤーなども訪れるなど、食品流通業界関係者から注目されており、京阪百貨店等で、きしな屋「ひとりで全国物産展」を開催する。



② 説明会「チャレンジ出品～きしな屋編～」の実施について

神戸商工会議所 経営支援センター 担当者

★対象：企業経営者、商品企画・開発担当者、営業担当者等

★定員：30名(先着順) ※定員を超えた場合はオンラインで参加いただけます

★参加費：無料

【お申込み】 右記のURLもしくは二次元コードからお申込ください！

URLもしくは二次元コードより申込フォームにアクセスの上、エントリーを行ってください。



<https://kobe-bizmatch.jp/>

「チャレンジ出品～きしな屋編～」の詳細は裏面をご覧ください➡

「チャレンジ出品～きしな屋編～」の実施について

全国各地の逸品を取り扱い、大手バイヤーも商品を探しに訪れることの多い、「食のセレクトショップ きしな屋」と連携し、兵庫・神戸の食品メーカーを対象として、テスト販売の機会提供とともに今後の商品づくりやブラッシュアップにむけた相談会を実施します。

- ① セミナー・相談会
- ② 実店舗でのテスト販売
- ③ バイヤーによる出品後のフィードバック

を通じて、貴社の“売れる商品づくり”にお役立ていただけます。

内容

【事業実施スケジュール（予定）】 ※新型コロナ感染症の拡大状況により変更となる場合があります。	
11月27日（金）	セミナー・事業説明会の開催（※詳細は表面記載、参加必須）
11月27日 ～12月21日	参加企業募集
1月8日（金）	テスト販売に向けた相談会 （販売希望商品に関する相談／商品づくり、ブラッシュアップのアドバイス等）
2月1日～3月31日	きしな屋でのテスト販売 ※期間中、出品者による店頭販売を各社1日以上実施します
3月下旬	フィードバックのための相談会 （今後の商品づくり、ブラッシュアップに向けたアドバイス等）

※本事業へのお申込み方法等、その他の詳細につきましては表面に掲載しているセミナー・説明会にてご説明します。

店舗写真 （ご参考）



[問合せ先]

神戸商工会議所 経営支援センター（常深・大塚）

〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-8-4 神戸市産業振興センター6階

TEL : 078-367-2010 FAX : 078-371-3390