

最前線の現役バイヤーが語る

東京で売れる商品は 何が違うのか？

東京での販路開拓を成功させるためには、「市場」と「自社商品の強み」を知ることが重要です。本セミナーでは、飲食料品を中心とした東京市場の最新ニーズや売場の視点を学ぶことで、販路開拓の失敗リスクを抑え、顧客に選ばれる商品づくりのヒントを得ることができます。

9月には
「日本百貨店
しょくひんかん」
の現地視察を
予定！



セミナー内容(予定)

- 首都圏市場の特徴と最新動向
- 売場で消費者が見ているポイント
- 地域商品でよくある勘違い
- 売れている地域商品の事例
- 市場調査・売場分析のポイント
- 東京で注目される地域産品専門店

講師プロフィール

ひぐらし まなぶ

日暮学氏

大手セレクトショップ
食品部門バイヤー



元日本百貨店 統括バイヤー。都内の大型地域産品専門店の立ち上げをはじめ、商品仕入れ、売場づくり、オリジナル商品の企画・開発などを担当。全国の地域事業者との豊富な商談経験を有する。現在は、大手セレクトショップの食品分野において、バイヤーとして活動している。

日時 令和8年 **8月6日(木)**

19:00~21:00

会場 富士商工会議所
(富士市瓜島町82番地)

対象 富士市内で飲食料品を扱う事業者

定員 20社(先着順)
※申込多数の場合は、富士ブランド認定事業者を優先させていただきます。

参加費 **無料**

申込方法

右記のQRコードからお申込みください。



参加特典

富士ブランド認定事業者限定！

今後実施する下記の事業は、セミナー参加者を優先して募集いたします。

1 日本百貨店しょくひんかん
現地視察

令和8年 9月8日(火)



2 日本百貨店しょくひんかん
「地域うまいもんマルシェ」出店

令和9年 1月19日(火)
~2月1日(月)



主催・お問い合わせ

富士商工会議所 富士ブランド事務局

富士市瓜島町82番地 TEL: 0545-52-0995