

良い商品を

# 「売れる商品」に

参加  
無料

「バイ・シズオカ オンラインカタログ」の効果的な活用方法と、  
商談成立につながるポイントを学べる説明会です。

令和8年

8月7日(金)

現地+オンライン同時開催

会場：アゴラ静岡 7F会議室 (静岡銀行呉服町支店ビル)  
〒420-0853 静岡県静岡市葵区追手町1番13号

14:00~16:30 (受付 13:30~)

対象者：「販路を広げたい」「商談を成功させたい」生産者・加工事業者の皆さま  
※関係機関（自治体、支援機関等）の皆さまのご参加も可能

## 内容

### ◆ 第1部 「バイ・シズオカ オンラインカタログ」の活用

- ・「バイ・シズオカ オンラインカタログ」の事業説明・活用術
- ・令和7年度 商談会の開催結果
- ・令和8年度 事業スケジュール

### ◆ 第2部 見せ方×商談力を学ぶセミナー

#### 特別講演①

講師：菅原 久典 氏

「売れる商品づくり」の専門家  
ノリット・ジャポン株式会社 代表取締役

「地方の食品産業に活力をもたらす大きな要因となる」ことをミッションに、特産品の仕入れ・販売にとどまらず、地方の良質な食材を提携工場加工した自社ブランドも展開。



#### テーマ：商談会で結果を出す！

数多くの商品を市場へ届けてきた実践者の視点から、商談会の書類選考を通過するためのポイントや、「取り扱いたい」と感じてもらうための商品戦略・提案方法を解説します。

#### 特別講演②

講師：北村 森 氏

商品ジャーナリスト  
サイバー大学 IT総合学部 教授  
元「日経トレンドイ」発行人 兼 編集長

消費トレンド分析、商品テスト等を専門領域とする。全国各地の事業者と連携して地域産品の共同開発を担うなど、数々の地域おこしプロジェクトにも参画。



#### テーマ：売れる商品には“理由”がある

消費者・市場目線から、自社の強みを活かした商品づくりのポイントを解説します。あわせて、商品の魅力を伝える見せ方など、“売れる商品づくり”のヒントをお伝えします。

お申込み  
お問合せ

二次元コードよりお申込みください

締め切り：8月5日（水）

問合せ先：株式会社ビビッドガーデン  
buyshizuoka\_inquiry@vivid-garden.co.jp

(令和8年度「バイ・シズオカ オンラインカタログ」を活用した県産品の販路開拓業務 受託事業者)



主催

静岡県経済産業部産業革新局 マーケティング課

〒420-8601 静岡市葵区追手町9-6東館7階

バイ・シズオカ オンラインカタログ 🔍