本気のとやま

# 農商工連携マッチングワークショップ

**富山県産の農林水産物や地域資源を、もっと魅力的な商品にするには？**
**農林漁業者と中小企業者、それぞれの強みを活かした商品づくりのヒントを、全国で活躍するバイヤーをお招きし具体的な事例を交えながらわかりやすく解説します。「こんな商品にしたい」「ここをもっと良くしたい」というアイデアや悩みを持ち寄って、選ばれる商品づくりについて一緒に考えてみませんか？**

**場所**
富山県総合情報センター
情報ビル 4階 第1会議室
〒930-0866 富山県富山市高田527
TEL 076-432-1116

**対象**
富山県産農林水産物・地域資源を活用し、本気で商品開発を目指す農林漁業者、中小企業者、関係団体等

**参加無料**
各回 定員20名

講師プロフィール



Smile Circle株式会社
代表取締役社長
岩城（いわき） 紀子（のりこ） 氏

チーフマネージャー
フードコンサルタント
廣野（ひろの） 匠（たくみ） 氏

2008年にSmile Circle株式会社を設立。「素晴らしい食品をつくりながらも商売下手な生産者」に代わり、販路拡大・商品開発・百貨店バイヤー代行を担う独自の事業モデルを展開。
「食品の裏を見て買い物をする」「買い物は投票」という理念を広めながら、添加物を限りなく減らしたい、身体に良い食品を作りたい企業のコンサルティング・商品開発を全国で支援している。

## 第1回 本音の商品開発コース（BtoC）

令和8年12月8日㈫ 14:00〜16:30

テーマ ―消費者インサイトの視点から―
**富山の食が選ばれるための方法論**

ゴール **県産素材を価値に変える！**

**第1部　講義（60分）**
- 富山の食との出会いを、購入につなげるには
- 消費者は、なぜ買うのか・買わないのか
- 素材・商品の特徴を、消費者にとっての価値に変える
- 初めて買う理由と、また買う理由
- 事例から学ぶ、商品の魅力を広げる発想法

**第2部　グループワーク（50分）**
「富山の食を買いたくなる一品にする」

素材・商品選定 ▶ 課題設定 ▶ 商品開発案 ▶ 発表・講評

**第3部　まとめ（20分）**
発表をもとに、さらに磨き上げるためのディスカッション

**第4部　参加者交流会（10分）**
名刺交換会（農商工連携のきっかけづくり）

## 第2回 本気の市場開拓コース（BtoB）

令和8年12月9日㈬ 14:00〜16:30

テーマ ―バイヤー・売場の視点から―
**富山の食が選ばれるための方法論**

ゴール **バイヤー目線で商品開発ができる！**

**第1部　講義（60分）**
- バイヤーは、商品のどこを見ているのか
- 売場が変われば、選ばれる理由も変わる
- 既存商品から、新たな「売れる切り口」を見つける
- 商品の価値を、POP・売場で伝わる訴求にする
- 「商品を納める」だけでなく「売り方までこだわる」メーカーへ

**第2部　グループワーク（50分）**
「バイヤーとして富山の商品をどのように訴求するか」

商品選定 ▶ 売れる工夫を考案 ▶ 訴求方法案 ▶ 発表・講評

**第3部　まとめ（20分）**
発表をもとに、さらに磨き上げるためのディスカッション

**第4部　参加者交流会（10分）**
名刺交換会（農商工連携のきっかけづくり）

主催／富山県・富山県農業協同組合中央会・富山県商工会連合会　　お問合せ／運営事務局 株式会社富山ビジネスマネジメント（担当：小見・中井） TEL：076-407-5010